A EVOLUÇÃO RECENTE DO SETOR BANCÁRIO NO BRASIL

PATRÍCIA OLGA CAMARGO

A evolução recente do setor bancário no Brasil

PATRÍCIA OLGA CAMARGO

A evolução recente do setor bancário no Brasil

Sumário

Introdução

Na década de 1990, ocorreram importantes mudanças na estrutura e nos padrões de concorrência do sistema bancário brasileiro. Seguindo a tendência mundial de liberalização em vários mercados, o Brasil iniciou um processo de abertura comercial e financeira. Após o processo de reestruturação bancária promovido pelo governo, os bancos estrangeiros ampliaram em muito sua participação no mercado bancário do país. Houve uma intensificação no processo de fusões e aquisições, tanto por instituições estrangeiras como por instituições nacionais, o que aumentou consideravelmente a concentração bancária.

Quando da abertura do mercado aos bancos estrangeiros, algumas das expectativas eram de que haveria um acirramento da concorrência, com consequente redução do *spread*, uma maior qualidade e diversificação dos produtos e serviços financeiros, modernização tecnológica e um aumento na eficiência do sistema, principalmente pelo aumento da concessão de crédito. Entretanto, contrariando estas expectativas, os bancos estrangeiros adotaram uma postura conservadora, direcionada, principalmente, para os títulos públicos. Dessa forma, apesar de terem ampliado sua atuação no mercado brasileiro, não provocaram mudanças significativas no sistema financeiro do país. Portanto, grande parte das mudanças ocorridas no setor, nesse

período, provavelmente teria acontecido sem a entrada das instituições estrangeiras.

A situação do sistema bancário brasileiro após a abertura do mercado aos bancos estrangeiros, pelo lado dos ativos, foi de concentração das aplicações em aquisições de títulos públicos, com relativamente pouco apoio ao setor privado. Do lado dos passivos, o estímulo foi pela captação de recursos, principalmente junto ao grupo de renda média e alta. Assim, os bancos dedicaram proporções semelhantes dos seus ativos a operações de crédito e títulos, principalmente títulos públicos. Os bancos públicos foram exceções, já que dedicam proporção maior de recursos a operações de crédito. Consequentemente, apesar da importância do setor bancário na economia, o coeficiente crédito/PIB manteve-se baixo, se comparado com outros países (Carvalho, 2005a).

Este trabalho buscará verificar se essas características do sistema bancário brasileiro se mantêm, analisando as atuais estratégias dos bancos brasileiros, comparando-as conforme o tipo de controle, se público, privado nacional ou privado estrangeiro. É objetivo deste trabalho verificar as diferenças e semelhanças entre as instituições selecionadas e entre esses tipos de controle. Além disso, pretende-se analisar as diferenças entre a atuação dos bancos estrangeiros no Brasil e no exterior, com o objetivo de verificar se estes últimos adotaram estratégias diferentes de atuação em localizações diversas. Para atendimento desses objetivos, será analisado o período de 1998, após a entrada dos bancos estrangeiros, até o primeiro semestre de 2008.

Para desenvolvimento deste trabalho, foram selecionadas as oito maiores instituições, por valor de ativos totais, exceto intermediações, conforme apresentado na Tabela 1.1.

Das instituições selecionadas, duas são bancos públicos federais (Banco do Brasil e Caixa Econômica Federal), três são bancos privados nacionais (Itaú, Bradesco e Unibanco) e três são bancos privados com controle estrangeiro (ABN-Amro, Santander e HSBC). Para desenvolvimento deste trabalho, o Unibanco será considerado banco privado nacional, uma vez que, apesar de contar com participação estrangeira, esta é minoritária; portanto, seu controle é nacional.

Tabela 1.1 – Maiores instituições por ativo total (exceto intermediações) em junho/2008 (em R$ bilhões)

Ranking	Instituição	Controle	Ativo Total (-) Intermediação	Part. no Ativo Total (%)
1	Banco do Brasil	Público Federal	361,0	15,8
2	Itaú	Privado Nacional	307,3	13,5
3	Bradesco	Privado Nacional	295,9	13,0
4	CEF	Público Federal	250,6	11,0
5	ABN	Privado com Controle Estrangeiro	158,5	6,9
6	Unibanco	Privado com Participação Estrangeira	143,4	6,3
7	Santander	Privado com Controle Estrangeiro	114,5	5,0
8	HSBC	Privado com Controle Estrangeiro	96,5	4,2
TOTAL	101 instituições	–	2.281,7	75,7

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Banco Central do Brasil.

A amostra é representativa, uma vez que as instituições selecionadas possuem 75,7% do total de ativos detidos pelas 101 instituições existentes, classificadas pelo Banco Central como Consolidado Bancário I.[1] Além disso, são grandes bancos varejistas, que se destacam por seu tamanho, em termos de ativos, crédito, depósitos, redes de agências e quantidade de clientes.

Este trabalho foi organizado da seguinte maneira. O primeiro item do capítulo 1 trata do processo de consolidação bancária, que se iniciou na década de 1970, em vários países. No segundo e ter-

1 Conglomerados em cuja composição se verifica pelo menos uma instituição do tipo Banco Comercial ou Banco Múltiplo com Carteira Comercial, e as instituições financeiras do tipo Banco Comercial, Banco Múltiplo com Carteira Comercial ou Caixa Econômica que não integrem conglomerado.

ceiro itens foi desenvolvida uma breve discussão sobre eficiência e concorrência bancária. No quarto item, foi traçada a evolução do sistema financeiro brasileiro. O quinto item faz uma análise da reestruturação bancária ocorrida no Brasil na década de 1990, destacando suas principais causas, características e consequências. No sexto item, buscou-se caracterizar o sistema financeiro do país após a entrada dos bancos estrangeiros. No sétimo item, é desenvolvida uma caracterização atual do sistema financeiro nacional, abordando aspectos de sua estrutura e regulamentação. No capítulo 2, foram destacadas as características e tendências recentes do setor bancário, a partir da análise individual das oito instituições. Por fim, os Anexos demonstram os resultados obtidos com as análises individuais dos bancos selecionados.

1
Evolução do sistema financeiro internacional e as especificidades do Brasil

O processo de internacionalização, desregulamentação e liberalização bancária iniciado nos anos 1970

Até os anos 1970, o setor financeiro era extremamente regulado em todas as economias de mercado. Esse sistema de regulação e supervisão, implantado nos anos 1930, após, portanto, vários dos efeitos da crise de 1929, visava prevenir a ocorrência de crises sistêmicas, diminuindo, assim, o risco de colapso dos sistemas de pagamentos baseados no uso de depósitos à vista. Apesar de alguns episódios de instabilidade, a existência de tal aparato de supervisão financeira garantiu a aderência a essas regras, bem como a estabilidade do sistema financeiro por, no mínimo, cinco décadas. Entretanto, esse mesmo aparato foi responsável por manter os sistemas financeiros essencialmente estagnados. No caso do setor bancário, sujeito a regulação e supervisão mais rígidas devido ao temor de riscos sistêmicos, foram atenuados os incentivos às inovações financeiras e à concorrência – via preços ou via outro instrumento que aumentasse a contestabilidade dos mercados bancários, estimulando a adoção de comportamentos inovadores (Carvalho, 2007).

A partir da década de 70, iniciou-se, em vários países do mundo, um processo de liberalização e desregulamentação do setor de

serviços financeiros. Gradualmente, foram sendo eliminadas as restrições sobre operações financeiras, estabelecidas após a crise de 1929 e durante o regime de Bretton Woods. A presença do Estado é diminuída e surgem inovações tecnológicas e financeiras, como a securitização, os derivativos e as operações fora do balanço. Essas mudanças alteram a forma de atuação desse setor, principiando um acentuado processo de consolidação do setor de serviços financeiros, por meio de fusões e aquisições – envolvendo empresas bancárias de um mesmo país e também de países diferentes (Tabela 1.2). Em um primeiro momento, observam-se grupos financeiros maiores incorporando instituições de menor porte, especialmente aquelas atuantes no mesmo mercado (local e setorial). Entretanto, a partir da segunda metade dos anos 90, o processo de fusões e aquisições começou a acontecer entre grandes instituições, envolvendo volume significativo de recursos.

Iniciou-se, dessa forma, um processo de concentração bancária em vários países, o que impôs desafios para as instituições reguladoras, como, por exemplo, o de proteger os pequenos demandantes de serviços financeiros. Muitos países, no entanto, não foram capazes de fornecer as condições necessárias para o pleno aproveitamento dos ganhos originados de economias de escala, escopo e financeiras, resultantes dos menores custos de captação de recursos. Como consequência, inicia-se um processo de internacionalização das instituições bancárias e de desnacionalização de sistemas financeiros nacionais, principalmente no caso de países em desenvolvimento.

O processo de internacionalização das instituições financeiras de cada país também é considerado, tradicionalmente, como acompanhando a transnacionalização das empresas do setor produtivo desses mesmos países e a expansão do comércio internacional, intensificadas a partir de 1980. Esses processos levaram a uma expansão da demanda por serviços financeiros na esfera internacional (Strachman e Vasconcelos, 2001).

Primeiramente, as instituições financeiras ofereciam serviços financeiros aos residentes de outros países, no seu próprio país de origem, por meio de uma moderna tecnologia de comunicações. Em

Tabela 1.2 – Fusões e aquisições no setor bancário (1991-1998)

	Número de Transações[1]				Valor das Transações[2] (US$ bilhões)				Percentual de Todos os Setores[3]			
	1991-1992	1993-1994	1995-1996	1997-1998	1991-1992	1993-1994	1995-1996	1997-1998	1991-1992	1993-1994	1995-1996	1997-1998
Estados Unidos	1.354	1.477	1.803	1.052	56,8	55,3	114,9	362,4	10,7	9	10,6	18,2
Japão	22	8	14	28	0	2,2	34	1,1	0,3	18,8	21,6	4,1
Área do Euro[4]	495	350	241	203	17,5	14,6	19,1	100,4	8,3	9,3	11,2	27,1
Bélgica	22	18	20	21	1	0,8	0,5	32,5	14,1	7	4,9	34,8
Finlândia	51	16	7	7	0,9	1	1,2	4,3	22,3	21,7	7,4	77,5
França	133	71	50	36	2,4	0,5	6,5	4	4,3	1	9,8	4,1
Alemanha	71	83	36	45	3,5	1,9	1	23,2	6,5	7,6	3,7	45,5
Itália	122	105	93	55	5,3	6,1	5,3	30,1	15,6	17,7	24,9	63,3
Holanda	20	13	8	9	0,1	0,1	2,2	0,4	0,2	0,5	17,5	0,8
Espanha	76	44	27	30	4,3	4,5	2,3	5,9	13,5	21,5	14,1	26,6
Noruega	23	24	9	5	0,1	0,2	1	1,5	1,2	5,7	8	20
Suécia	38	23	8	8	1,1	0,4	0,1	2,1	3,8	2	0,3	7,1
Suíça	47	59	28	22	0,4	3,9	1	24,3	9,5	43,4	2,4	78,3
Reino Unido	71	40	25	17	7,5	3,3	22,6	11	6,5	3,4	10,4	4
Austrália	19	20	18	14	0,9	1,5	7,3	2,3	3,6	5,7	14,3	4,9
Canadá	29	31	16	11	0,5	1,8	0,1	29,1	1,9	4,1	1,6	34,4
Total dos Bancos	2.098	2.032	2.162	1.360	84,7	83,2	200,8	534,2	11,7	8,5	11	18,9
Total das Inst. Fin. Não Banc.	2.723	3.267	3.973	5.156	63,7	1.22,2	89,9	..	8,8	12,5	10,4	19,4

1) Por setor alvo.
2) Transações efetuadas e pendentes, por valor anunciado.
3) Participação do setor bancário no valor de F&A do total de setores.
4) Excluindo Áustria, Irlanda, Luxemburgo e Portugal.

Fonte: Securities Data Company. Extraído de Strachman e Vasconcelos (2001).

um segundo momento, passou a ser vantajoso o estabelecimento de contato direto com os clientes, criando-se incentivos para que os bancos estabelecessem filiais, ao menos nas praças com maior concentração de clientes.

Além disso, havia uma pressão das instituições financeiras multilaterais e de algumas instituições governamentais para que os governos nacionais aceitassem a presença de bancos estrangeiros. O argumento era que a entrada de bancos estrangeiros poderia aumentar a eficiência operacional do sistema financeiro doméstico e torná-lo mais sólido, podendo contribuir, adicionalmente, para tornar o mercado financeiro doméstico mais estável e para a estabilidade do balanço de pagamentos. Essa estabilidade seria resultado da possibilidade de os bancos contarem com ajuda financeira de seus países de origem em momentos de dificuldade causada pela contração da liquidez internacional, auxiliando, dessa forma, os países onde essas filiais estivessem instaladas. Além disso, haveria um acirramento da concorrência que traria benefícios aos clientes (Carvalho, 2002).

As crises de balanço de pagamentos dos países emergentes, no final dos anos 90, forneceram argumentos para que o FMI aumentasse a pressão sobre os governos nacionais, a fim de que estes aceitassem a presença dos bancos estrangeiros. A reestruturação e a modernização dos sistemas bancários domésticos passaram a ser vistas como necessárias, e estas passavam pela abertura de mercados aos bancos estrangeiros.

A maioria dos países emergentes, principalmente da América Latina e da Europa, aceitou essa visão e, durante a década de 90, as limitações legais e regulatórias foram sendo gradativamente relaxadas ou eliminadas. Dessa forma, alguns bancos conseguiram expandir suas atuações, atingindo novos tipos de clientes e aumentando sua escala de operações, por meio do aumento da participação de mercado em outros países. É importante salientar que, devido à crise financeira mexicana e à entrada de bancos estrangeiros na região, o processo de consolidação bancária foi mais intenso nos países da América Latina do que em outros países emergentes (Carvalho, 2002).

Strachman e Vasconcelos (2001) apontam algumas razões que podem levar os países, principalmente os mais atrasados, a permitir e incentivar a entrada de bancos estrangeiros no mercado nacional. Primeiramente, os bancos estrangeiros ampliariam a diversidade e qualidade dos produtos financeiros disponíveis no mercado, desenvolvendo habilidades e tecnologias para o sistema financeiro, já que os bancos nacionais seriam incentivados pela concorrência a se aprimorar. Além disso, os bancos estrangeiros incentivariam a adoção, pelas autoridades governamentais, de um sistema de regulação e supervisão bancária mais sofisticado. A presença dos bancos estrangeiros tenderia, ainda, a ampliar o acesso do país aos fluxos de capital internacionais, podendo tornar a oferta de crédito menos sensível às oscilações dos ciclos macroeconômicos domésticos. Consequentemente, os empréstimos bancários adicionais disponíveis poderiam amenizar a contração de crédito ocorrida nas fases de depressão. Por último, um setor financeiro mais dinâmico e eficiente contribuiria para o crescimento econômico.

Contudo, estes mesmos autores (Strachman e Vasconcelos, 2001) sublinham algumas potenciais desvantagens dessa mesma entrada de bancos estrangeiros, sobretudo nos países menos adiantados economicamente. Liberalizações financeiras aceleradas poderiam estimular movimentos disruptivos nos mercados financeiros. Um indício dessa possibilidade é o fato de que várias crises financeiras e bancárias, ocorridas durante a década de 90, foram precedidas de liberação financeira. Além disso, em países menos desenvolvidos, existe a possibilidade de que a entrada de instituições estrangeiras provoque concentração e desnacionalização bancárias, como ocorreu em países como Argentina, Chile e México. Dessa forma, devem ser considerados, por exemplo, os impactos negativos da concentração bancária sobre os pequenos investidores e tomadores de crédito, bem como da desnacionalização bancária sobre os balanços de serviços e de capitais.

Strachman e Vasconcelos (2001) mencionam, ainda, que as instituições financeiras que atuam em diferentes países simultaneamente concentram-se em atender, principalmente, os grandes clientes. Uma

das consequências desse comportamento é a possibilidade de redução dos canais de crédito para pequenas empresas. Outra questão que deve ser considerada é o impacto sobre o canal de transmissão da política monetária, uma vez que as instituições estrangeiras teriam maior acesso ao mercado de crédito internacional. Os autores também apontam para o fato de que o ingresso de instituições bancárias estrangeiras pode tornar os países em desenvolvimento mais frágeis diante de choques externos, já que os canais para fuga de capitais são mais amplos.

Com relação aos fatores de repulsão que impulsionaram a internacionalização bancária, Rocha (2002) destaca a saturação dos mercados dos países desenvolvidos; a mudança ocorrida na estrutura bancária internacional, que passou a exigir atuação global dos grandes bancos e amplos canais de distribuição; e a busca de diversificação de aplicações, por meio da diminuição dos riscos e da ampliação das fontes – inclusive geográficas – de retorno sobre os ativos bancários. A diversificação permitiria, ainda, economias de custo, por meio dos ganhos de eficiência operacional, com melhor aproveitamento das economias de escopo e de escala. A explicação de que os bancos se internacionalizam para preservar os clientes domésticos, ofertando, no exterior, os mesmos serviços bancários disponíveis no país de origem (*follow the customer*), é a mais citada pela literatura; entretanto, o autor considera que a expectativa de obtenção de maiores taxas de retorno no exterior é o fator básico de expansão dos bancos estrangeiros para fora dos seus países de origem.

Rocha (2002) cita ainda, como outro fator de repulsão, a regulamentação doméstica sobre o setor, dado que controles sobre as atividades empresariais e critérios prudenciais muito rígidos incentivariam a criação de subsidiárias em outros países, além de tornar o mercado doméstico menos atraente para os bancos estrangeiros. Atualmente, entretanto, analisando o ocorrido na Europa, esse motivo pode funcionar de forma contrária, uma vez que o excesso de competição causado pela desregulamentação pode diminuir a lucratividade dos bancos. O autor também cita a arbitragem entre diferentes taxas de juros entre os países de origem e de destino como

um fator de internacionalização bancária, uma vez que possibilita um maior resultado da intermediação financeira. Outras causas que podem ser apontadas são a reação de um banco à expansão internacional de um concorrente e a reação defensiva, relacionada com a manutenção do poder de mercado.

Portanto, a decisão de internacionalização depende de vários fatores, tornando-se necessário analisar cada caso específico. No caso brasileiro, todos os eventos recentes de ingresso de bancos estrangeiros envolveram bancos de origem europeia e o principal fator de expansão foi a perspectiva de concorrência estrangeira nos mercados domésticos, já maduros e saturados.

Cabe salientar, entretanto, que os processos de consolidação dos países desenvolvidos (Estados Unidos, União Europeia e Japão) e dos países em desenvolvimento (Ásia, América Latina e Europa Oriental) são distintos. Nos primeiros, a consolidação bancária teve como objetivo principal o aumento da eficiência ou do poder de mercado, enquanto nos segundos representou, sobretudo, uma maneira de resolver crises financeiras. Assim, nos países desenvolvidos, observa-se que a consolidação resultou em economias de escala, de escopo e de rendas e em um melhor posicionamento dos bancos nacionais no mercado doméstico (De Paula e Marques, 2006).

Além disso, nos países em desenvolvimento as fusões e aquisições se deram, principalmente, entre fronteiras, ou seja, entre instituições de diferentes países, o que não ocorreu nos países desenvolvidos. Essa distinção se deve, em parte, ao fato de que, nos países desenvolvidos, a consolidação bancária representou uma resposta à desregulamentação e à maior competição nos mercados internos. Nos mercados em desenvolvimento, por sua vez, foram frequentes os processos de fusão e aquisição com instituições estrangeiras, pois esse processo era entendido como um meio de estimular os canais de entrada de fluxos de capitais, fortalecendo o mercado financeiro doméstico. Por último, na maioria dos países em desenvolvimento a consolidação foi dirigida pelo governo, ao passo que em mercados maduros a consolidação foi dirigida, sobretudo, pelo mercado.

Freitas e Prates (2003) destacam, ainda, que a pressão para a liberalização dos sistemas financeiros domésticos e para adesão ao princípio da livre mobilidade dos capitais teve origem distinta nos países desenvolvidos e em desenvolvimento. Nos países desenvolvidos, essa pressão partiu da dinâmica concorrencial das instituições financeiras (como nos Estados Unidos) e/ou da ação favorável dos governos (como no caso da França e do Japão). No caso dos países em desenvolvimento, a pressão partiu dos organismos multilaterais, como o Fundo Monetário Internacional e o Banco Mundial.

No entanto, mesmo entre os países em desenvolvimento, existem distinções. Na Ásia, as consolidações se iniciaram após as crises financeiras de 1997-98, tendo sido comandadas pelo governo, com exceção de Hong Kong e Cingapura, que não foram tão afetados pela crise, passando por um tipo de consolidação mista. O processo também não gerou aumento na concentração bancária (pelo contrário), embora o número de instituições bancárias tenha diminuído nos principais países emergentes da Ásia (De Paula e Marques, 2006).

Na América Latina, por sua vez, o processo de consolidação foi mais avançado, devido à ocorrência de crises financeiras e à entrada de bancos estrangeiros. Dessa forma, após a crise de 1994-95, os governos de países como Argentina, Brasil, Chile e México participaram ativamente no processo de consolidação bancária. Entretanto, no final da década de 1990, esse processo passou a ser dirigido, principalmente, pelas forças de mercado. Ao contrário do ocorrido nos demais países em desenvolvimento, a redução no número de instituições nos países da América Latina foi acompanhada, em geral, de uma acentuada concentração bancária.

As consequências desse intenso processo de concentração, que vem sendo observado em nível mundial, são variadas. Primeiramente, observa-se a compressão das margens (*spreads*), a maior volatilidade das taxas de juros e o aumento da liberdade de atuação em novos mercados. A redução dos *spreads*, entretanto, não ocorreu nos países em desenvolvimento, ou porque a liberalização do setor não foi tão intensa como nos países desenvolvidos ou porque essa liberalização não foi acompanhada de medidas que incentivassem

a concorrência no setor e a contestabilidade no mercado doméstico (Strachman e Vasconcelos, 2001).

Adelino e De Paula (2006) apontam para a queda no número de instituições bancárias, para o aumento da concentração bancária na maioria dos países (Tabela 1.3) e para a queda no número de trabalhadores no setor, principalmente devido aos avanços tecnológicos e ao processo de fusões e aquisições. Verifica-se, ainda, um aumento na participação das receitas não juros no total das receitas bancárias e uma queda nas margens líquidas de juros das instituições financeiras, devido ao aumento da concorrência.

Tabela 1.3 – Concentração bancária em países selecionados

	Número de Instituições[1]			**Taxa de Variação (%)**	**Participação das 5 (10) Maiores Instituições no Total de Ativos (%)**		
	1980	**1990**	**1997**	**1980-97**	**1980**	**1990**	**1997**
EUA	36.103	27.897	22.140	-20,6	9 (14)	9 (15)	17 (26)
Japão	547	605	575	-5,0	25 (40)	30 (49)	31 (51)
Área do Euro	9.445	8.979	7.040	-21,6			
Áustria	1.595	1.210	995	-17,8	40 (63)	35 (54)	44 (57)
Bélgica	176	157	136	-13,4	53 (69)	48 (65)	57 (74)
Finlândia	631	498	341	-31,5	63 (68)	65 (69)	77 (80)
França	1.033	786	567	-27,9	56 (69)	52 (66)	57 (73)
Alemanha	5.355	4.721	3.577	-24,2			17 (28)
Itália	1.071	1.067	909	-14,8	26 (42)	24 (39)	25 (38)
Holanda	200	180	169	-6,1	69 (81)	73 (84)	79 (88)
Portugal	17	33	39	18,2			
Espanha	357	327	307	-6,1	38 (58)	38 (58)	47 (62)
Noruega	346	165	154	-6,7	63 (74)	68 (79)	59 (71)
Suécia	598	498	124	-75,1	64 (71)	70 (82)	90 (93)
Suíça	478	499	394	-21,0	45 (56)	45 (57)	49 (62)
Reino Unido	796	665	537	-19,2		49 (66)	47 (68)
Austrália	812	481	344	-28,5	62 (80)	65 (79)	69 (81)
Canadá	1.671	1.307	942	-27,9		55 (78)	78 (93)

1) Instituições receptoras de depósitos, geralmente incluindo bancos comerciais, bancos de poupança e vários tipos de bancos mútuos e cooperativos.

Fonte: BIS (1999).

Strachman e Vasconcelos (2001) também destacam o aumento da concentração bancária, que, segundo alguns estudos, seria prejudicial aos pequenos clientes, já que os custos dos empréstimos para estes são maiores e as taxas pagas sobre as aplicações são menores. Se o mercado de capitais não for de fácil acesso aos pequenos agentes econômicos, se não houver canais alternativos de obtenção de crédito e se a redução do custo de capital para as grandes empresas não compensar a perda observada no caso das pequenas empresas, a concentração bancária poderia, prejudicar o crescimento econômico de um país. Os autores apontam, ainda, para a ampliação da tendência de aumento do poder de mercado das instituições financeiras e, portanto, da capacidade para determinar os valores de seus serviços.

Por outro lado, dada a possibilidade de economias de escala e de escopo nesse mercado, o aumento do tamanho dos bancos pode levar a ganhos de eficiência com consequente redução de custos operacionais. Essa redução, por sua vez, pode causar diminuição dos *spreads* bancários e melhoria nas condições de crédito e na remuneração de depósitos para os clientes. Caso os custos caiam significativamente, mesmo um aumento de *spreads* pode implicar diminuição dos juros finais pagos pelo cliente.

Outra possível consequência da concentração bancária é a redução dos riscos esperados nas operações financeiras, que também poderá levar a redução de custos, por meio da ampliação da diversificação setorial, geográfica e de produtos das instituições financeiras.

Portanto, para avaliar os resultados da concentração bancário-financeira, é preciso considerar dois fatores: primeiramente, se houve aumento de eficiência das novas instituições consolidadas; segundo, se esses ganhos de eficiência tendem a ser repassados, pela redução de preços ou de oferta de novos serviços, aos clientes potenciais. Para que essa segunda condição se verifique, é necessário que a concorrência no setor se intensifique, tanto em relação ao mercado de varejo quanto em relação ao mercado de atacado.

No entanto, grande parte da literatura corrente defende que, nos países desenvolvidos, os bancos estrangeiros são menos eficientes

que os bancos nacionais e que, nos países em desenvolvimento, ocorre o contrário. A maior eficiência dos bancos estrangeiros nos países em desenvolvimento seria resultado, principalmente, do fato de operarem, originalmente, em ambientes mais competitivos, mais propícios à inovação e mais sensíveis à eficiência operacional. Por esse motivo, tenderiam a adotar melhores métodos de gerenciamento, a desenvolver novos produtos e tecnologias e a influenciar a melhor preparação dos reguladores. Além disso, o ambiente regulatório dos países desenvolvidos é, supostamente, mais rigoroso, com supervisão mais apertada, o que dá vantagens aos bancos provenientes desses países, pois sabem como atuar com requisitos mais estritos de desempenho (Carvalho, 2002).

Nos países em que o sistema bancário possuía instituições basicamente voltadas para o mercado interno, de porte pequeno ou médio, e menos eficientes em relação aos padrões internacionais, a desregulamentação bancária e a liberalização resultaram em concentração e em desnacionalização bancárias. Esse tipo de processo ocorreu, na década de 90, em países como Argentina, Chile e México.

No caso do Brasil, entretanto, grande parte dos estudos concluiu que a entrada de bancos estrangeiros não trouxe nenhuma melhoria em termos de eficiência e de características operacionais. Ademais, os avanços tecnológicos foram introduzidos mais intensamente por bancos nacionais do que por bancos estrangeiros. As estruturas dos balanços contábeis nos dois casos são muito semelhantes, sendo caracterizadas por uma maior importância das operações de curto prazo, das aplicações em títulos e dos investimentos em securitização (Carvalho, 2002). Nos próximos itens, o caso brasileiro será analisado com mais detalhes.

Eficiência bancária

Carvalho (2004) aponta para a existência de um paradoxo no Sistema Financeiro Brasileiro em relação aos demais países em desenvolvimento, especialmente da América Latina. Por um lado,

as instituições financeiras brasileiras são extremamente sólidas e competitivas. De fato, os bancos estrangeiros que se instalaram no país na década de 1990, em geral, não foram capazes de conquistar espaços significativos no mercado doméstico. Por outro lado, a funcionalidade do SFB é muito baixa, especialmente em termos macroeconômicos. A relação crédito privado/PIB, por exemplo, continua muito abaixo da média internacional.

Há uma percepção generalizada de que as instituições financeiras do país são incapazes de alocar eficientemente recursos para investimentos produtivos, direcionando-os, preferencialmente, para títulos públicos e para operações interfinanceiras. Ademais, as linhas de crédito direcionadas para consumidores e investidores privados são extremamente caras e escassas, principalmente as de longo prazo. A preferência pelos empréstimos de curto prazo pode ser explicada pela captação de recursos, feita, principalmente, pela emissão de passivos de curto prazo, como depósitos à vista ou a prazo. A utilização desses recursos no financiamento de longo prazo provocaria o descasamento de prazos nos balanços dos bancos, aumentando a vulnerabilidade dessas instituições perante qualquer choque de juros. Essa preferência pelo curto prazo também é resultado da incerteza provocada pela longa convivência com a alta inflação (Carvalho, 2004).

Entretanto, do ponto de vista microeconômico, as instituições financeiras que operam no país não podem ser consideradas ineficientes, uma vez que uma instituição é considerada eficiente se é capaz de maximizar seus lucros com o menor risco possível, aproveitando as oportunidades de ganho que o mercado oferece. Na segunda metade da década de 1990, as melhores oportunidades de ganho foram oferecidas pelo governo federal, ao colocar quantidades crescentes de títulos públicos com alta rentabilidade e liquidez, além de baixo risco. Portanto, do ponto de vista microeconômico, as instituições brasileiras podem ser consideradas eficientes.

Por outro lado, uma instituição pode ser considerada eficiente, porém disfuncional, se não contribui para o alcance de certos objetivos definidos como desejáveis pela sociedade. No caso específico do Brasil, o mercado de capitais tem uma participação restrita no

financiamento privado, e o crédito bancário desempenha um papel fundamental na viabilização de projetos de investimento e no apoio ao crescimento econômico. Nesse sentido, o sistema financeiro brasileiro é comumente considerado disfuncional ou de baixa eficiência macroeconômica. Essa disfuncionalidade, entretanto, é resultado mais da combinação perversa de incentivos existente, tanto do lado do ativo quanto do passivo, do que de alguma ineficiência intrínseca. Pelo lado do ativo, os bancos são estimulados a concentrar suas aplicações na aquisição de títulos públicos, ao passo que, pelo lado do passivo, o estímulo é para a captação de recursos junto aos grupos de renda média e alta (Carvalho, 2005a).

Carvalho (2004) argumenta que as características do setor que causam essa disfuncionalidade, impedindo o alcance da eficiência macroeconômica, são: a) a atuação dos bancos como intermediários financeiros, sendo que os mercados de títulos têm papel quase irrelevante no financiamento à atividade privada; b) o alto grau de concentração existente no setor bancário; c) a estrutura do setor bancário, que incentiva a emergência de uma forma de competição oligopólica, na qual os bancos líderes fixam os preços básicos de serviços financeiros e competem entre si por meio da diferenciação de serviços, mais do que por preços; d) a atuação dos bancos não líderes em nichos não atraentes para os bancos líderes, devido às poucas condições para que esses primeiros exerçam pressões competitivas mais efetivas sobre os segundos nos mercados mais atraentes; e e) a situação permanente de instabilidade econômica e de déficits fiscais, que levou sucessivos governos a oferecer grande volume de títulos públicos, em condições extremamente favoráveis de retorno e liquidez.

A tese de que as instituições financeiras brasileiras seriam ineficientes em relação às instituições estrangeiras foi utilizada como principal justificativa à proposta de abertura do setor aos bancos estrangeiros. Entretanto, como visto nos itens anteriores, as instituições financeiras que entraram no Brasil, a partir de 1995, adotaram padrões de comportamento similares e até inferiores aos padrões das instituições nacionais. Esses bancos se adaptaram às condições de operação do mercado brasileiro, não representando uma ameaça

competitiva aos líderes estabelecidos. Também contrariando as expectativas, o custo do capital, que é determinado, entre outros fatores, pela taxa básica de juros, a taxa Selic, e pelo *spread* fixado pelos bancos, manteve-se excessivamente elevado.

Concorrência bancária

A maioria dos trabalhos sobre concorrência bancária utiliza conceitos de organização industrial, considerando o setor bancário como uma indústria e os bancos como firmas. Esses trabalhos, entretanto, não consideram as especificidades dos bancos, bem como a natureza dos serviços que produzem.

Dentre essas especificidades, Freitas (1997) cita a instabilidade do setor bancário, que tem origem em sua própria atividade. Além disso, não há limitações físicas – como custos tangíveis e limites de capacidade – para que ofereçam seu "produto" principal, moeda e crédito. Por isso, tendem, em momentos de expansão econômica, a conceder mais crédito do que seria prudente. A autora também relaciona a criação de novos instrumentos financeiros, já que os bancos não incorrem em grandes despesas no desenvolvimento de inovações. Como também não existe registro de patente, os demais concorrentes podem imitar o inovador rapidamente. Dessa forma, os ganhos resultantes de inovações são temporários, apesar de contribuírem para a busca de novos produtos e serviços. Por último, a natureza dos lucros bancários também é diferente da dos lucros das empresas industriais, já que os bancos determinam as condições de liquidez da economia, regulando a taxa de juros. Assim, como não existem limites naturais para a taxa de juros, os bancos podem dificultar ou facilitar o funcionamento do processo produtivo que demanda recursos financeiros.

Freitas (1997) busca contribuir para uma visão alternativa, que considera o caráter dinâmico e desestabilizador dos bancos. Ao mesmo tempo em que estão submetidos à lógica da valorização da riqueza, também ocupam papel central no processo de criação monetária

na economia capitalista moderna, atuando, simultaneamente, como criadores de moeda e intermediários financeiros. Considerando essa posição diferenciada que os bancos ocupam no sistema monetário e de crédito, suas atividades devem ser estritamente reguladas.

Quando a regulamentação bancária é mais rigorosa, as oportunidades de criação de vantagens competitivas pelos bancos são reduzidas, apesar de sempre existirem possibilidades de busca pela diferenciação. Por outro lado, a ausência de uma regulamentação eficaz pode fazer com que a concorrência assuma formas destruidoras e ameace a estabilidade do sistema de crédito (Freitas, 1997).

Portanto, a atividade bancária é marcada por um permanente conflito entre os objetivos de estabilidade do sistema e busca pela valorização do capital. Assim, a concorrência bancária se circunscreve, no geral, nos limites fixados pela regulamentação, que variam conforme a estrutura institucional e jurídica existente em cada país. Porém, por meio da inovação, os bancos buscam escapar desses controles, criando uma tensão dinâmica entre o processo competitivo inovador e a necessidade de aperfeiçoamento contínuo da regulamentação (Freitas, 1997).

A concorrência no setor bancário pode ocorrer de várias formas. Freitas (1997) cita: construção de uma imagem de experiência, tradição e solidez; técnicas de *marketing*; qualidade de suas equipes operacionais; informações privilegiadas obtidas no relacionamento com seus clientes; desenvolvimento de novos instrumentos e práticas financeiras etc. A cooperação ou a formação de alianças também é uma estratégia concorrencial muito utilizada pelos bancos. Por meio dos correspondentes bancários, por exemplo, um banco pode ampliar sua área de atuação, sem a necessidade de incorrer em custos para a abertura de novas agências.

Há vários trabalhos aplicados que buscaram mensurar o grau de competição no sistema bancário brasileiro. Grande parte desses testes concluiu que a estrutura de mercado é imperfeita, com um grau razoável de concorrência (Rocha, 2007). Assim, os altos *spreads* verificados poderiam ser explicados por algumas especificidades do setor, sendo que as principais são informação assimétrica, fidelização

de clientes, custos de transferência (*switching costs*), rendas informacionais, risco moral e seleção adversa (Nakane, 2005).

As assimetrias informacionais, devido à heterogeneidade dos clientes, criam nichos de atuação, que permitem que os bancos se protejam da concorrência e pratiquem políticas de preços distintas (Ferreira e Farina, 2005). Essa assimetria de informações também eleva os custos de transferência para os clientes, criando efeitos *lock-in*[1] e possibilitando a obtenção de rendas informacionais (Nakane, 2005).

Apesar de alguns avanços realizados no Brasil para minimizar esses efeitos, alguns entraves ainda permanecem, como a limitação da portabilidade de cadastro, as altas tarifas de encerramento de conta e outros fatores que ainda contribuem para aumentar o custo de saída (Martinez, 2008). Dessa forma, medidas como portabilidade de informações, cadastro positivo e a criação da conta-salário são importantes para reduzir os efeitos dos custos de transferência e de seleção adversa.

Evolução do sistema financeiro brasileiro

Esta seção buscará delinear a evolução do sistema financeiro brasileiro, desde o período colonial até as relevantes alterações ocorridas na década de 90.

Do período colonial até a criação do primeiro banco no Brasil, houve baixa entrada de capital estrangeiro e escassez monetária. Nesse período, havia grande dificuldade de transformar a riqueza em moeda, devido à sua escassez, predominando o escambo. Dessa forma, o sistema monetário brasileiro nesse período era composto, principalmente, de açúcar e escravos, em substituição à moeda metálica.

O período de 1808 até 1914 pode ser caracterizado como de abertura financeira e de grande endividamento externo, sendo marcado pela criação, em 12 de outubro de 1808, do primeiro banco do país. O

1 Devido aos altos custos em que incorrem os clientes para trocar de banco.

Banco do Brasil foi viabilizado pela vinda de D. João VI e da família real, que promoveram a abertura dos portos e acordos comerciais com a Europa e as colônias. As atividades do banco foram iniciadas em 1809; entretanto, a instituição foi fechada em 1829, devido ao prejuízo obtido com as exportações e à volta de D. João VI a Portugal, levando grande parte do lastro metálico depositado. O segundo Banco do Brasil foi criado em 1833, mas não conseguiu integralizar o capital para a sua instalação.

Em 1836, foi criado o primeiro banco comercial privado, o Banco do Ceará, que encerrou suas atividades em 1839. Em 1851, foi fundado o terceiro Banco do Brasil, de controle privado, o qual, em 1853, uniu-se com o Banco Comercial do Rio de Janeiro, instituição criada em 1838. Essa fusão, a primeira do país, originou o quarto Banco do Brasil.[2] Em 1863, foram instalados no país os primeiros bancos estrangeiros: o London & Brazilian Bank e o The Brazilian and Portuguese Bank, ambos sediados no Rio de Janeiro.

Nesse período, o sistema bancário ainda não estava plenamente constituído, contando com a presença de bancos isolados. Estavam ausentes no sistema bancário brasileiro uma rede de agências bancárias integradas, uma câmara de compensação que permitisse a expansão da emissão de cheques, bem como uma carteira de redesconto para amenizar as situações de crise de liquidez. Dessa forma, a criação endógena de moeda bancária pelas forças de mercado estava prejudicada.

Os bancos estrangeiros eram predominantes, estando voltados principalmente para os empréstimos comerciais – com preferência pela manutenção de altos níveis de ativos de curto prazo – e para as operações cambiais – por meio do financiamento ao comércio exterior, da especulação cambial e da atuação desses bancos como agentes de empréstimos externos na emissão de dívida pública no mercado internacional. Esse posicionamento pode ser explicado

---

2 O Banco do Brasil atual foi originado em 1906, resultado da fusão do Banco do Brasil de 1853 ao Banco da República do Brasil (Decreto nº 1.455, de 30/12/1905).

pela maior lucratividade e segurança dos empréstimos comerciais e das operações cambiais, em relação às demais operações existentes na economia nesse período. Para o mercado interno ou para a agricultura, pouco capital era alocado, já que a rentabilidade era menor e o risco era muito maior. As operações domésticas eram realizadas, principalmente, pelos bancos nacionais, públicos e privados (Rocha, 2002). O encerramento dessa fase é caracterizado pelo fechamento da economia em âmbito internacional, devido à Primeira Guerra Mundial, e pela fuga das reservas em ouro.

A partir da década de 20, inicia-se um processo de nacionalização e fortalecimento do sistema bancário, que se estende até 1964. Esse período é caracterizado por uma queda nos empréstimos externos (exceto na década de 1920), por progressos importantes em relação ao desenvolvimento de mecanismos de financiamento interno e pelo estabelecimento de um sistema bancário efetivamente nacional. No início desse período, havia uma relevante participação dos bancos estrangeiros, que eram responsáveis por cerca de 45% dos empréstimos e depósitos do sistema bancário, controlando, como vimos, o financiamento de curto prazo do comércio exterior e o mercado de câmbio. O crédito às atividades econômicas internas, entretanto, era relativamente baixo, dadas as condições favoráveis do crédito em nível internacional. No âmbito do processo de nacionalização do sistema bancário, a Lei Bancária de 1921 criou a Inspetoria Geral dos Bancos e limitou as atividades dos bancos estrangeiros, cuja participação em depósitos e empréstimos decresceu ao longo do período 1920-1945, representando, em 1945, 7% e 5% respectivamente (Costa e De Deos, 2002). Naquele mesmo ano foi aprovado o regulamento para a fiscalização dos bancos e das casas bancárias e, em 1934, foram criadas as Caixas Econômicas Federais. A expansão da rede bancária doméstica e dos depósitos bancários, ocorrida no período, permitiu o retorno dos recursos emprestados ao sistema bancário.

As Constituições de 1934 e de 1937 determinaram a nacionalização dos bancos estrangeiros e proibiram a posse de bancos no Brasil por não residentes. A Constituição de 1946, por sua vez, permitiu o livre acesso dos bancos estrangeiros ao sistema financeiro nacional,

não fazendo distinção entre bancos nacionais e bancos estrangeiros. A participação estrangeira, entretanto, ficou muito reduzida até os anos 60. Efetivamente, no período 1946-60, apenas sete bancos estrangeiros ingressaram no país (Corazza, 2001).

Em 1945, foi criada a Superintendência da Moeda e do Crédito (Sumoc), que passou a ser responsável pelo controle do mercado monetário. A Sumoc recebeu do Banco do Brasil as atribuições da Carteira de Redesconto e da Carteira de Mobilização e Fiscalização Bancária.

Em 1952, foi criado o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico (BNDE), instituição de fomento, com o objetivo de conceder financiamento de longo prazo aos empreendimentos que contribuíssem para o desenvolvimento do país. Uma vez que o sistema bancário privado não era capaz de prover crédito de longo prazo e não se possuía um mercado de capitais desenvolvido, a elevada expansão do setor urbano-industrial, a partir de meados da década de 50, foi possibilitada pelo setor financeiro estatal, incentivos fiscais, subsídios cambiais à importação de equipamentos, pelo setor externo – principalmente por meio de financiamento às importações – e pelo autofinanciamento das empresas. A alta inflação inibiu o desenvolvimento de um mercado financeiro de títulos de dívida de médio e longo prazo, e a ausência de adequação prévia dos esquemas de financiamento a termo contribuiu para reduzir a duração da expansão industrial intensiva em capital (Costa e De Deos, 2002).

No período de 1964 a 1979, há significativo crescimento econômico e expansão do setor bancário brasileiro, podendo ser caracterizado, como um todo, por uma fase de abertura financeira e de facilidade de captações estrangeiras em âmbito internacional.

Em 1964, é promovida uma reforma financeira, na qual foram criados o Sistema Financeiro da Habitação (SFH); o Banco Nacional de Habitação (BNH); o Conselho Monetário Nacional (CMN); e o Banco Central do Brasil em substituição à Sumoc. São instituídos, ainda, em 1966, os bancos de investimento e o Fundo de Garantia do Tempo de Serviço (FGTS).

Em 1967, o CMN facilitou a obtenção de recursos originários do mercado financeiro internacional – o que possibilitou, a partir de então, grande afluxo de capitais –, além de autorizar, via Resolução 63, os bancos a captarem empréstimos externos destinados a repasse às empresas no país. A reforma financeira impôs, ainda, controles à entrada de bancos estrangeiros, mas deixou livre a instalação de escritórios de representação de bancos estrangeiros. No entanto, os acordos bilaterais e a aplicação do princípio da reciprocidade levaram ao aumento da internacionalização do sistema bancário nacional. Entre 1962 e 1981, quinze novos bancos estrangeiros se instalaram no Brasil (Corazza, 2001).

Ademais, a reforma promoveu a especialização setorial do sistema financeiro, conduzindo, posteriormente e ao contrário do que se esperava, à conglomeração e concentração do setor. Foi instituído um sistema inspirado no modelo norte-americano, baseado no princípio de especialização e segmentação do mercado financeiro, instituído por meio da especialização das funções das instituições financeiras, bem como da vinculação da captação com a aplicação de recursos (De Paula, 1998).

Com a segmentação, os bancos comerciais passaram a realizar somente operações de crédito de curto prazo, captando depósitos à vista. Os bancos de investimento e desenvolvimento passaram a ser responsáveis pelos empréstimos de longo prazo, a partir da captação de depósitos a prazo e de recursos no exterior. As sociedades de crédito, financiamento e investimento (financeiras) foram direcionadas ao crédito ao consumidor e aos empréstimos pessoais, captando letras de câmbio. As instituições do Sistema Financeiro da Habitação (SFH), por sua vez, ficaram responsáveis pelo financiamento habitacional, para o qual eram utilizados recursos obtidos por meio de depósitos de poupança e de letras imobiliárias (Puga, 1999).[3]

3 Entretanto, a segmentação foi menor do que a indicada pela legislação, uma vez que diferentes instituições financeiras, pertencentes ao mesmo conglomerado, podiam operar juntas utilizando o mesmo espaço físico, apenas com um plano contábil separado para se enquadrarem na legislação (Puga, 1999).

Costa e De Deos (2002) consideram, contudo, que os bancos de investimento não desempenharam o papel que lhes foi atribuído pela reforma financeira, de financiar os investimentos, devido à falta de *funding* adequado. Os CDBs privados não conseguiam grande colocação no mercado para captação de depósitos a prazo, pois a preferência dos investidores, em uma situação de inflação e juros decrescentes, era aplicar em letras de câmbio com taxa de juros prefixadas.

A partir de 1968, com a redução da solicitação de fundos de financiamento pelos órgãos do setor público, devido à política monetária mais "frouxa", e com retomada do crescimento econômico, foram ampliados os empréstimos aos diversos ramos da indústria de transformação.

O BNDE ampliou progressivamente seus empréstimos em favor do setor privado. A Finame, subsidiária do BNDE em suas operações de longo prazo, além de recursos próprios e do BNDE, contava com recursos do PIS, mediante convênio firmado com a Caixa Econômica Federal. O Pasep, instituído em 1971, era gerido, até 1974, pelo Banco do Brasil, quando, juntamente com o PIS, foi transferido para a gestão do BNDE.

A partir do início de 1970, há uma reversão do observado até então, com um aumento da internacionalização financeira. A dinâmica do endividamento externo, com a captação de recursos no exterior sendo estimulada pela política econômica, foi um elemento determinante nesse processo. A presença do capital estrangeiro no setor aumentou devido à abertura de novos bancos comerciais, à participação minoritária em bancos de investimento e à maior participação nos empréstimos (principalmente em operações relacionadas ao repasse de capitais internacionais).

Outra característica desse período foi a maior rentabilidade das aplicações financeiras, em detrimento dos investimentos produtivos, o que distorceu a alocação de recursos do setor privado, promovendo um círculo vicioso de acumulação do setor financeiro.

Pode-se resumir, então, que a reforma financeira de 1964 não conseguiu lograr seus objetivos iniciais, de desenvolvimento do

mercado de financiamento a longo prazo por bancos de investimento privados. O crédito doméstico de longo prazo para o investimento industrial ficou restrito ao mercado externo e ao sistema BNDE, e a diversificação dos títulos financeiros não atingiu formas de captação de longo prazo. Além disso, a maior parte do capital captado pelo sistema bancário, nesse período, não foi direcionada para o setor produtivo, prejudicando o papel de fomentador do desenvolvimento econômico do setor bancário (Costa e De Deos, 2002).

Em 1976, foi criada a Comissão de Valores Mobiliários (CVM), que passou a regulamentar o mercado de valores mobiliários. Em 1979, é implementado o Sistema Especial de Liquidação e de Custódia (Selic), que passou a realizar a custódia e a liquidação financeira das operações envolvendo títulos públicos, além de eliminar o uso do cheque para a liquidação de operações com títulos públicos.

Em 1986, foi criada a Central de Custódia e de Liquidação Financeira de Títulos (Cetip), empresa que se constituiu em um mercado de balcão organizado para registro e negociação de valores mobiliários de renda fixa. A criação da Cetip permitiu a introdução dos Depósitos Interfinanceiros (DI ou CDI) e a eliminação do uso do cheque para a liquidação de operações com títulos privados.

A queda da taxa de crescimento da economia, a partir da primeira metade da década de 80, adicionada à política de controle monetário e de crédito, que buscava auxiliar no ajuste externo da economia (por meio do controle da demanda agregada) e no controle da inflação, levou à retração, em termos reais, dos empréstimos. Além da quase completa interrupção do acesso voluntário a fontes externas, havia o problema dos altos custos dos empréstimos internos, devido às elevadas taxas de juros domésticas e ao crescimento da correção monetária, consequência da mencionada aceleração inflacionária. Com o aprofundamento da recessão, o sistema BNDES passou a cumprir a função de apoiador financeiro das empresas mais atingidas pela crise, o que levou à queda real dos desembolsos para ampliação da capacidade produtiva.

Nesse período, pode-se destacar, ainda, o surgimento, em 1983, da Compensação Nacional, que permitiu a integração da compensação

de todo o país, e a incorporação, em 1986, do BNH pela Caixa Econômica Federal (a função normativa do SFH é assumida pelo CMN).

Em setembro de 1988, por meio da Resolução do CMN nº 1.524, foi realizada uma nova reforma bancária no Brasil, desregulamentando o sistema financeiro e extinguindo a exigência da carta-patente para a criação dos bancos múltiplos. Esta reforma possibilitou que o capital estrangeiro constituísse bancos com carteira comercial, ampliando sua presença no país – apesar de os grandes conglomerados financeiros já atuarem antes como instituições múltiplas, ainda que como uma empresa jurídica com contabilidade própria para cada carteira específica.

A Constituição Federal de 1988 impediu a instalação de instituições estrangeiras no Brasil, bem como a ampliação da participação percentual do capital estrangeiro em instituições bancárias no país, exceto nos casos de acordos internacionais, de reciprocidade, ou de interesse do governo brasileiro. Entretanto, o texto condicional não proibiu a expansão operacional do capital estrangeiro, o que permitiu a transformação de 26 instituições não bancárias estrangeiras em bancos múltiplos com carteira comercial (já que as carteiras comerciais criadas mantinham o mesmo percentual de participação estrangeira da instituição original). Por outro lado, havia forte pressão dos organismos internacionais, como FMI e Banco Mundial, e de acordos multilaterais (os acordos de formação do GATS e da OMC, por exemplo, ao final da Rodada Uruguai) pela abertura dos mercados bancários domésticos, principalmente dos países emergentes (Rocha, 2002).

Na década de 1990, destacam-se: a instituição, em 1996, do Comitê de Política Monetária (Copom), criado com o objetivo de estabelecer as diretrizes da política monetária, definir a meta da taxa Selic e seu eventual viés e analisar o Relatório de Inflação; a criação, em 1997, do Sistema de Financiamento Imobiliário (SFI) e da Central de Risco de Crédito, mantida pelo Banco Central do Brasil; a introdução, em julho de 1999, da sistemática de "metas para a inflação" como diretriz para a fixação do regime de política monetária; e a instituição, em 2001, da Cédula de Crédito Bancário, um "título de crédito emitido, por pessoa física ou jurídica, em favor

de instituição financeira ou de entidade a esta equiparada, representando promessa de pagamento em dinheiro, decorrente de operação de crédito de qualquer modalidade" (Medida Provisória nº 2.160-25, de 23 de agosto de 2001). Esse instrumento possibilitou o surgimento de um título de crédito que espelhasse as relações jurídicas entre as instituições financeiras e seus clientes, além de tornar a formalização das diversas operações de crédito menos onerosa e complexa, uma vez que representou maior garantia na recuperação de crédito. Essa maior garantia se deve à definição desse título como executivo extrajudicial, ou seja, não é necessário o protesto para que o credor possa cobrar o endossante da Cédula, seus avalistas e terceiros garantidores.

O período de 1980 a 1994 pode ser caracterizado por uma fase de crises, recessões e instabilidade monetária e financeira. No entanto, essa situação não afetou consideravelmente o setor bancário, apesar da falência de alguns bancos e dos desajustes na rentabilidade e nas contas patrimoniais dos bancos estaduais. Os ganhos do setor bancário nesse período devem-se, principalmente, à alta inflação, que permitia que os bancos capturassem depósitos à vista para financiar a compra de títulos da dívida pública, os quais eram rolados diariamente, normalmente a taxas de juros nominalmente elevadas e, portanto, rentáveis.

Um estudo comparativo, realizado por economistas do Banco Mundial sobre o sistema bancário de doze países latino-americanos, revelou que, entre 1981 e 1987, os bancos brasileiros foram recordistas de rentabilidade. Esse resultado foi possível devido não somente à inflação elevada, mas também devido às linhas básicas de política econômica adotadas para enfrentar a crise provocada pelo estrangulamento cambial do início dos anos 1980. Um dos fatores determinantes foi o compromisso do governo federal em manter a taxa de juros elevada, o que garantiu a atratividade de seus títulos, desestimulando a fuga de capitais para o exterior e a dolarização das transações domésticas. Esse compromisso evitou a combinação nociva de câmbio valorizado com desregulamentação financeira e abertura externa, como ocorreu em outros países da América Latina nesse período (Carvalho, 2003).

Nesse cenário, o crédito ao setor privado apresentava alto risco, não sendo tão atrativo quanto o mercado de títulos públicos (Carvalho, 2002). O desestímulo ao crédito favoreceu a abertura de um *spread* considerável entre as taxas de captação e aplicação dos bancos. Como consequência, a oferta de crédito pelo sistema financeiro caiu de 35% do PIB em 1978 para 11% em 1991 (Carvalho, 2003).

Por outro lado, a eficácia dos instrumentos de neutralização de perdas inflacionárias também resultou na possibilidade de sobrevivência de bancos de baixa competitividade, denominados "*Treasury Banks*", ou seja, instituições criadas com o objetivo exclusivo de captar depósitos para financiar a aquisição de títulos públicos. Isso foi possibilitado pela facilidade de obtenção de ganhos proporcionada pela captação de depósitos para realização de aplicações em dívida pública. Grande parte desses bancos não sobreviveu quando o cenário se alterou (Carvalho, 1998).[4]

Os bancos trataram de buscar formas de proteger os lucros acumulados contra as incertezas futuras, principalmente contra a inevitável perda dos ganhos inflacionários em algum momento posterior. Para isso, desenvolveram estratégias de diversificação patrimonial, com investimentos e compra de participações em empresas do setor produtivo. Além disso, ampliaram o número de agências e investiram na informatização das operações e na introdução de inovações financeiras que permitissem maior extração de ganhos possibilitados por aquele momento. Esse comportamento possibilitou um aumento na renda de serviços bancários e uma diminuição relativa das despesas administrativas, devido à demissão de funcionários propiciada por aqueles ganhos de escala e informatização.

Carvalho (2004) cita dois exemplos relevantes do desenvolvimento de inovações, ocorrido no período. A alta inflação levou à necessidade de aceleração da circulação da moeda, o que fez com que os bancos brasileiros se tornassem extremamente ágeis na realização

---

4 Do grupo de bancos que funcionava em dezembro de 1988, cerca de 40% não chegou a 2000 e quase metade deles saiu do SFN por motivo de liquidação. (Fonte: *Site* do Banco Central do Brasil).

de pagamentos e na movimentação de recursos. Uma pesquisa da consultoria McKinsey, realizada em 1994, apontou que os bancos brasileiros exibiam índices de eficiência superiores aos de muitas economias desenvolvidas, no que se refere à agilidade do sistema de pagamentos. Outro exemplo relevante foi o desenvolvimento de operações com mercados de títulos. A alta inflação e a indexação incentivaram o desenvolvimento de tecnologias de contratação e negociação sofisticadas, que permitiram a neutralização da inflação e a identificação de oportunidades de ganhos com papéis, arbitrando, por exemplo, entre contratos com diferentes indexadores ou com diferentes preços, determinados por diferenças em seus prêmios de liquidez.

O movimento ocorrido nos bancos nesse período acentuou, consequentemente, as características típicas de variações na "preferência por flexibilidade", a partir de uma ampla e ágil capacidade de resposta a mudanças conjunturais. Essas características foram muito importantes para que as instituições pudessem, posteriormente, reagir ao Plano Real com rapidez e eficácia, defendendo sua lucratividade (Carvalho, 2003).

O período de crise da dívida externa encerra-se no início dos anos 90, com a volta dos créditos voluntários, ainda durante o governo Collor, e com a destruição, a partir de 1994, do sistema de regras e contratos indexados, que vigorava desde a reforma de 1964. A década de 90 é, assim, caracterizada por um período de ampla abertura financeira, com inflexão do modelo de desenvolvimento seguido até então, sustentado sobre o financiamento público e o autofinanciamento.

A reestruturação bancária e a entrada dos bancos estrangeiros no Brasil

A partir de 1990, ocorre um direcionamento da política econômica aos princípios consolidados no "Consenso de Washington", ou seja, à abertura comercial e financeira, com menor participação do Estado na economia (por meio de medidas que incentivavam a liberalização, desregulamentação e privatizações).

Uma das principais medidas adotadas para promover a abertura financeira foi a Resolução do Conselho Monetário Nacional nº 1.832, de 31 de maio de 1991, que regulamentou os investimentos estrangeiros em títulos e valores mobiliários nas companhias abertas brasileiras, aumentando consideravelmente o ingresso de recursos externos. O governo manteve, entretanto, a proibição de depósitos em moeda estrangeira no sistema bancário doméstico, ao contrário do que ocorreu em grande parte dos países da América Latina (Rocha, 2002).

Nesse período observa-se um aumento significativo na oferta de crédito, o que foi resultado, principalmente: a) da queda da receita dos bancos nas operações com títulos, após a forte redução da dívida pública em mercado promovida, em março de 1990, pelo Plano Collor; b) do fim das aplicações em *overnight* após o Plano Collor II, de janeiro de 1991; c) do cenário econômico mais favorável, possibilitado pela volta dos recursos externos em 1992 e pela retomada do crescimento econômico; e d) da necessidade de os bancos se anteciparem frente à perspectiva de queda da inflação (Carvalho, 2003).

A partir de 1994, com a implementação do Plano Real, são eliminadas as receitas inflacionárias oriundas do *float*[5] de recursos remunerados a taxas reais negativas ou inferiores às de aplicação. Estas receitas, que atingiram 4% do PIB no período 1990-93, foram reduzidas a 2%, em 1994, e a 0,1%, em 1995 (Tabela 1.4). Em termos do valor da produção bancária imputada, as receitas inflacionárias, que representavam 87,3% em 1993, reduziram-se para 49,5% em 1994, e 1,6% em 1995 (Corazza, 2001).

Tabela 1.4 – Receita inflacionária como % do PIB e do Valor da Produção Imputada

	1990	**1991**	**1992**	**1993**	**1994**	**1995**
Receita Inflacionária/PIB	4,0	3,8	4,0	4,3	2,0	0,1
Receita Inflacionária/Valor Produção Imputada	70,0	81,2	86,8	87,3	49,5	1,6

Fonte: IBGE/ANDIMA (1997).

5 Ganho inflacionário possibilitado pela detenção de recursos e depósitos não passíveis de correção monetária ou qualquer outra modalidade de remuneração.

Os bancos buscaram compensar essa perda de receitas com um aumento na oferta de crédito, o que acentuou a expansão que já estava em andamento no início da década. Com a redução drástica das taxas de inflação e o expressivo crescimento da economia em 1994 e 1995, os depósitos bancários se tornaram atrativos novamente, com um crescimento de 165% nos primeiros seis meses do Plano Real. Esses depósitos constituíram o *funding* das operações de crédito, incentivando o direcionamento dos bancos ao crédito aos agentes privados, fossem eles firmas ou consumidores, e financiando o primeiro miniciclo expansivo do Plano Real (Maia, 2003).[6] Um dos principais atrativos para o aumento da oferta de crédito pelos bancos foram as elevadas taxas de juros e os respectivos *spreads* proporcionados. No período de 1997 a 2002, a taxa de juros nominal do crédito pessoal atingiu o pico de 133% ao ano, em fevereiro de 1998, e o piso de 68%, em abril de 2000 (Jacob, 2003).

O crescimento da demanda por crédito, por sua vez, foi possibilitado pelo forte crescimento econômico, pela melhoria nos salários reais e pela diminuição nos juros nominais. Esse movimento fez com que o governo impusesse, a partir de outubro de 2004, restrições sobre a oferta de crédito, por meio do aumento nos requerimentos de reserva sobre os depósitos à vista e a prazo e da criação de um depósito compulsório sobre os empréstimos concedidos pelos bancos. O recolhimento compulsório sobre depósitos à vista passou de 48% para 100%, enquanto o recolhimento sobre os depósitos de poupança passou de 10% para 30%. Foi instituído, ainda, um recolhimento de 30% sobre o saldo dos depósitos a prazo. Neste contexto, os efeitos da crise mexicana atingiram o país, fazendo com que o governo promovesse um significativo aumento nas taxas de juros domésticas, em março de 1995. Como consequência, verifica-se uma reversão no ritmo de crescimento econômico do país. O aumento da taxa de juros provocou um aumento da taxa de inadimplência e uma desaceleração no crescimento do crédito.

---

6 Os empréstimos ao setor privado aumentaram quase 60% no primeiro ano do Plano Real (Maia, 2003).

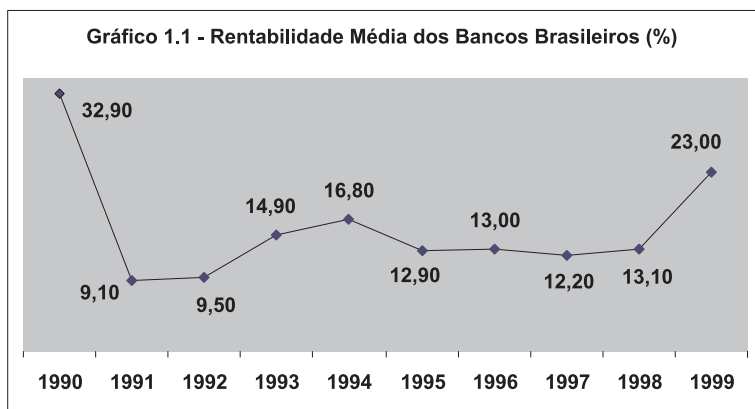
Os bancos, entretanto, conseguiram manter as margens de lucro em 1995 e 1996, devido ao direcionamento para operações com títulos públicos, à manutenção de juros e *spreads* elevados e ao aumento da captação externa e da securitização de dívidas. Por outro lado, foram reduzidas as despesas administrativas e com pessoal, devido à informatização e ao *e-banking* (Rocha, 2002).

A manutenção das margens de lucro também foi possibilitada pelo aumento das receitas sobre serviços bancários, resultado do aumento dos custos operacionais embutidos na captação de recursos sem juros ou com juros abaixo da média do mercado. Com inflação alta, o custo destes recursos é compensado pelos altos rendimentos nominais obtidos; entretanto, com inflação baixa, os bancos procuram repassar esses custos para os clientes. Alguns bancos varejistas de porte médio conseguiram elevar de 10% para 35% a parcela de sua receita bruta originada de cobrança de tarifas.

Também contribuíram para esse desempenho os ganhos em operações com moeda estrangeira, que refletiram o posicionamento acertado da maioria dos bancos de que a nova moeda seria implementada acompanhada de juros altos e valorização real do câmbio. Essa posição gerou lucros muito acima do esperado. Além disso, o aumento das receitas com crédito também representou um papel relevante,[7] apesar do grande esforço das autoridades para impedi-lo.

Dessa forma, antes da estabilização de preços, a instabilidade inflacionária permitia ao setor bancário obter altos lucros da operação com títulos da dívida pública. Depois da estabilização de preços, a instabilidade do balanço de pagamentos permitiu ao setor bancário continuar obtendo seus lucros exatamente da mesma forma. Essa peculiaridade do setor bancário brasileiro permitiu que as instituições mantivessem, durante toda a década, sua rentabilidade patrimonial histórica. A rentabilidade média dos bancos brasileiros aumentou de 14,9%, em 1993, para 16,8%, em 1994, mantendo-se no patamar dos 13% até 1998 (Gráfico 1.1). Em 1999, a mesma chegou a 23%, em virtude dos ganhos com a desvalorização cambial (Corazza, 2001).

---

7 O crédito ao setor privado aumentou 58,7% durante o primeiro ano de vigência do Plano Real (Soares, 2001).

Fonte: IBGE/ANDIMA (1997).

Portanto, o Plano Real resultou, inicialmente, em um breve período de maior crescimento econômico, em relação aos anos 80, em ampliação da demanda agregada, em remonetização e em aumento das operações de crédito. No entanto, esse processo foi rapidamente abortado, em 1995, devido às altas taxas de juros praticadas após a crise mexicana, que levariam a uma forte deterioração da qualidade dos empréstimos, devido às políticas econômicas restritivas necessárias para fazer frente a crises de balanço de pagamentos. Isso porque, nesses primeiros anos do Plano Real, devido à abertura comercial excessiva e à apreciação real do câmbio, o país ficou dependente de fluxos de capital para sustentar o balanço de pagamentos. Assim, durante a crise do México, em 1995, essa forma de financiamento no mercado de capitais já sofre uma primeira ruptura significativa.

O sistema bancário, portanto, enfrentava alguns problemas, relacionados à eliminação do rendimento que era antes obtido com a inflação, às elevadas reservas compulsórias exigidas, ao aumento da inadimplência e ao "empoçamento da liquidez".[8] A crise do

8 Situação em que o dinheiro disponível no mercado fica concentrado nas mãos das instituições financeiras de maior porte, não circulando entre as instituições de pequeno porte.

México provocou, ainda, aumento da volatilidade macroeconômica, implicando, via choque externo, uma política monetária restritiva. Além disso, a prematura liberalização financeira, adicionada às falhas de gestão, fraudes contábeis e deficiências na supervisão e regulamentação prudencial conduzidas pela autoridade monetária, provocou diversas falências de pequenos bancos e a insolvência, em 1995, de duas grandes instituições privadas do país, levando o Brasil à iminência de uma crise bancária sistêmica. Com isso, a partir da intervenção nos bancos Econômico, em agosto de 1995, e Nacional, em novembro de 1995 (sétimo e quarto maiores bancos privados, por ativos, respectivamente), a ameaça de crise bancária torna-se concreta (Rocha, 2002). Ainda mais que, como vimos, a resposta do governo deu-se, sobretudo, via adoção de uma política monetária mais restritiva.

Dessa forma, o processo de desnacionalização bancária no Brasil iniciou-se no âmbito de um conjunto de reformas implementadas pelo governo, com o objetivo de evitar uma crise bancária sistêmica. Dentre as medidas adotadas, podem ser citadas: a concessão de incentivos fiscais para a incorporação de instituições financeiras; a aprovação do estatuto e regulamento do Fundo de Garantia de Créditos; a imposição de maiores dificuldades para criação de novas instituições financeiras; a criação de incentivos para processos de fusão, incorporação e transferência de controle acionário; o aumento do poder de intervenção do Banco Central nas instituições financeiras; a responsabilização das empresas de auditoria contábil ou dos auditores contábeis independentes em casos de irregularidades em instituições financeiras; a alteração da legislação que trata da abertura de dependências dos bancos no exterior; a consolidação das demonstrações financeiras dos bancos no Brasil com suas participações no exterior; a permissão de cobrança de tarifas pela prestação de serviços por parte das instituições financeiras; a criação da Central de Risco de Crédito; e, por fim, a implementação do Programa de Incentivo à Redução do Setor Público Estadual na Atividade Bancária (Proes) e do Programa de Estímulo à Reestruturação e ao Fortalecimento do Sistema Financeiro Nacional (Proer) (Corazza, 2001).

O Proes financiou integralmente as despesas de reestruturação dos bancos estaduais, no caso de privatização ou transformação dos bancos em instituições não bancárias (se o Estado pretendesse continuar como controlador do banco, o financiamento federal seria limitado a 50%). O resultado do Proes foi a acentuada redução do número de instituições públicas estaduais em atuação e a respectiva redução da participação relativa dos bancos estaduais no total do sistema financeiro nacional, sob qualquer critério de análise. Este espaço foi preenchido por bancos privados nacionais e pela entrada de instituições financeiras estrangeiras. Das 35 instituições bancárias estaduais existentes na época, 10 foram extintas, 7 foram privatizadas, 6 foram federalizadas, com posterior privatização, e 5 foram reestruturadas. Apenas 3 bancos estaduais não aderiram ao programa. Das privatizações realizadas, duas significaram a entrada de bancos estrangeiros: a privatização do Banco do Estado de Pernambuco (Bandepe), que foi comprado em 17 de novembro de 1998 pelo ABN-Amro Bank, pelo valor de R$ 182,9 milhões, e a do Banespa, adquirido pelo Banco Santander Centro-Hispano, em 20 de novembro de 2000, pelo valor de R$ 7,05 bilhões (Rocha, 2002).

O Proer, por sua vez, regulamentou a aquisição de bancos com problemas patrimoniais e de solvência, por meio da criação de linhas de crédito, de incentivos fiscais, de benefícios tributários e de isenção temporária do cumprimento de certas normas bancárias. Os principais resultados do Proer foram o incentivo às fusões, incorporações, transferências de controle acionário e aquisições, por bancos estrangeiros, dos bancos privados nacionais. Por meio desse programa, foram despendidos R$ 20,4 bilhões, o equivalente a 2,7% do PIB médio de 1995-97 (Maia, 2003).

Além disso, foram promovidos a modernização e o aprimoramento da regulamentação prudencial do Bacen, que passou a adotar os padrões internacionais estabelecidos pelos Comitês da Basileia. A regulamentação incorpora itens como requisitos para a constituição de bancos, capital mínimo ponderado pelo risco, supervisão consolidada, abertura de dependências no exterior e modelos internos de avaliação de risco de crédito. Dessa forma, a atuação discricionária do

Bacen, adicionada à existência de bancos grandes e saudáveis, evitou o contágio sistêmico. A atuação do Bacen também foi importante no sentido de excluir do mercado as instituições problemáticas, de estimular as privatizações com a autorização prévia para a desnacionalização, de reforçar os padrões de regulamentação prudencial e de capitalização, e de consolidar a abertura do setor bancário brasileiro.

Também com o objetivo de combater a ameaça de crise sistêmica, em 1995, duas semanas após a intervenção no Banco Econômico, o Ministério da Fazenda, utilizando a exceção prevista na Constituição, enviou duas Exposições de Motivos (EM/MF) à Presidência da República, reconhecendo o interesse do governo brasileiro no ingresso de bancos estrangeiros. A justificativa era de que os aportes de capitais externos eram necessários para suprir a escassez de capitais nacionais e, dessa forma, promover o desenvolvimento do Sistema Financeiro Nacional. A partir dessa justificativa, os ingressos seriam permitidos, mesmo que não estivessem associados a instituições insolventes ou com dificuldades. Do ponto de vista microeconômico, a lógica dessas medidas era de que as instituições estrangeiras aumentariam a qualidade dos serviços prestados e introduziriam novas tecnologias e inovações em produtos e serviços (Rocha, 2002).

No entanto, a primeira aquisição ocorreu apenas em março de 1997, com a venda do Bamerindus, um grande banco nacional de varejo, ao HSBC. A operação foi intermediada pelo Banco Central do Brasil e obteve amparo dos recursos do Proer. Portanto, a primeira aquisição ocorreu após a reestruturação do setor efetuada pelo governo federal e pelo Bacen, ou seja, quando os riscos sistêmicos eram bem menores. Dessa forma, o papel dos bancos estrangeiros na reestruturação bancária brasileira foi secundário e posterior à resolução da ameaça de crise sistêmica. No entanto, a participação destes foi importante na continuidade da reestruturação, contribuindo para minimizar os gastos públicos com o resgate de instituições insolventes e para uma maior solidez do setor bancário no país (Rocha, 2002).

Após essa transação, outras foram feitas, sendo que foram incluídas, exclusivamente, instituições insolventes ou ilíquidas, além das privatizações. Posteriormente, este movimento se estendeu,

generalizadamente, para qualquer banco. Na realidade, as aquisições bancárias realizadas por bancos privados nacionais ou estrangeiros iniciaram uma acelerada consolidação bancária. De 1995 até 1999, foram concedidas 87 autorizações para ingresso ou ampliação da participação do capital externo no mercado doméstico, incluindo compra de bancos, privatizações, aumento de participação acionária, constituição de participação minoritária e permissão para criação de novas instituições bancárias e não bancárias (Rocha, 2002).

Desse modo, assim como nos demais países da América Latina, o processo de consolidação bancária no Brasil foi, em um primeiro momento, conduzido pelo governo. No final da década, entretanto, esse processo passou a ser conduzido pelo mercado, por meio das fusões e aquisições lideradas por bancos privados nacionais e por bancos estrangeiros.

A entrada de instituições estrangeiras em outros países, principalmente da América Latina, também foi acelerada por problemas bancários. Dessa forma, as crises da década de 1990 contribuíram para a liberalização dos sistemas financeiros domésticos, na medida em que provocaram a venda de diversos bancos e modificaram a postura dos governos nacionais em relação à presença do capital estrangeiro. Esta mesma contribuição foi dada, no caso brasileiro, pelos problemas bancários dos primeiros anos após o Plano Real.

Uma característica específica do Brasil foi a reação dos bancos privados nacionais à entrada dos bancos estrangeiros, participando, em um primeiro momento, ativamente do processo de fusões e aquisições e, posteriormente, passando a comandar esse processo, dada a retração dos bancos estrangeiros.

Os bancos estrangeiros que vieram para o Brasil eram principalmente europeus. Essa predominância se explica pelas mudanças ocorridas, a partir do final dos anos 80, no padrão de concorrência do setor naquele continente, com um aumento do nível de concentração e queda das margens de lucro. A implantação do Mercado Único, na Europa, tornou inócua a necessidade de autorizações locais e restrições nacionais à atuação dos bancos. Adicionalmente, a perspectiva de unificação monetária, a partir de 1999, estimulou tanto a

consolidação bancária nos mercados internos como a expansão para o exterior.

Ademais, o mercado brasileiro mostrava-se atrativo, principalmente devido à estabilização inflacionária, às modificações ocorridas na legislação doméstica e à reestruturação que se seguiu à ameaça de crise bancária sistêmica de 1995-96. Além disso, também foram considerados fatores de atração importantes o tamanho e o potencial de expansão deste mercado, o da maior economia da América Latina, a qual está entre as maiores do mundo e tem um setor bancário operacionalmente desenvolvido e diversificado. Por outro lado, a relação entre o tamanho dos bancos e o da economia é considerada menos relevante do que o potencial para uma economia do tamanho da brasileira. Os indicadores de população "bancarizada", crédito bancário/PIB e depósitos/PIB são baixos, se comparados aos países desenvolvidos, o que gerou expectativas externas altamente positivas quanto ao potencial de crescimento do setor bancário brasileiro (Rocha, 2002).

Outro argumento para a abertura do mercado foi a sempre reputada (por alguns) escassez de capital nacional, portanto, a incapacidade de uma solução de mercado para os problemas bancários, que tivesse origem nas instituições privadas nacionais. Ademais, as falências que ocorreram originaram significativa quantidade de bancos para serem vendidos, que já contavam com rede de agências, clientes, funcionários e marca, gerando um forte atrativo para os bancos estrangeiros.

No entanto, dados do período de 1994 a 2000 mostram que a operação que teve maior impacto na concentração bancária foi a compra do grupo BCN pelo Bradesco, a qual superou a privatização do Banespa. Adicionalmente, o Itaú foi o banco que adquiriu o maior número de instituições privatizadas. Com isso, pode-se concluir que a desnacionalização foi mais uma opção de política governamental do que uma resposta à escassez de recursos dos bancos nacionais para a reestruturação do setor (Rocha, 2002).

Por último, questões relacionadas com a eficiência também são apontadas como fatores de atração. Isso porque os sistemas bancários dos países emergentes seriam menos eficientes, tornando-se atraentes

para o capital externo, devido à possibilidade de aproveitamento da maior eficácia deste capital para obter elevados lucros e maior participação nesses mercados.

Portanto, a mudança estrutural observada no setor bancário a partir do Plano Real não é resultado somente da participação estrangeira, mas também da estabilidade inflacionária e da volatilidade macroeconômica, dos programas governamentais de reestruturação bancária e da agressividade dos bancos privados nacionais por melhorias de eficiência e por maior participação nas fusões e aquisições (Rocha, 2002).

O sistema financeiro brasileiro após a entrada dos bancos estrangeiros

Ao final da década de 90, esse processo de reestruturação resultou em uma redução significativa do número de bancos públicos estaduais e dos bancos privados nacionais, bem como em um crescimento expressivo dos bancos com controle estrangeiro (Tabela 1.5). Dentre as instituições adquiridas por grupos estrangeiros, no período de 1988 a 2000, apenas 35% dos ativos pertenciam a instituições públicas estaduais privatizadas, ou seja, a maior parte das transferências de controle para o capital estrangeiro teve sua origem entre os capitais privados nacionais, que perderam uma parcela de sua participação no sistema (*site* do Banco Central do Brasil).

O ingresso e as atividades de bancos estrangeiros no Brasil, até 1994, seguiam o padrão geral: operação com câmbio, comércio exterior e financiamento de empresas multinacionais. Nesse período, os bancos estrangeiros enfrentavam dificuldades para atuar em um ambiente com alta inflação e penetrar em nichos de mercado dominados pelos grandes bancos nacionais de varejo. No entanto, após o Plano Real, a entrada de bancos estrangeiros passou a ocorrer por meio da aquisição de bancos com posição estabelecida, ou potencial, junto aos mercados domésticos (banco a cuja aquisição, anteriormente, os bancos estrangeiros não tinham acesso – Corazza, 2001).

Tabela 1.5 – Número de bancos brasileiros por categorias selecionadas

Tipo de Instituição	**dez./88**	**jun./94**	**dez./98**
Bancos Públicos	43	40	30
Federais	6	6	6
Estaduais	37	34	24
Bancos Privados Nacionais	44	147	106
Bancos Estrangeiros	40	69	75
Filiais	18	19	16
Controle Estrangeiro	7	19	36
Participação Estrangeira	5	31	23
Bancos de Investimento	49	17	22
TOTAL	166	273	233

Fonte: Elaborado a partir de Corazza (2001).

Esse novo cenário e a nova postura do governo implicaram alterações na estrutura e nos padrões de concorrência do mercado bancário brasileiro. As principais mudanças foram: o incentivo ao processo de fusões privadas nacionais (no âmbito da reestruturação, das privatizações e das alterações nas normas prudenciais dos bancos); o aumento da concentração, principalmente bancária; um intenso processo de desnacionalização, entre 1997 e 2000; e a reação defensiva/ofensiva dos bancos privados nacionais. Os bancos estrangeiros, por sua vez, passaram a atuar em todos os segmentos do mercado financeiro doméstico, deixando de ter uma atuação apenas complementar no setor bancário brasileiro.

Porém, ao contrário do ocorrido nos países da OCDE, o processo de consolidação bancária brasileiro foi caracterizado por altas margens de intermediação financeira, principalmente devido aos altos *spreads* bancários. A expectativa com relação à entrada dos bancos estrangeiros era de que haveria um acirramento da concorrência, o que levaria a menores *spreads*, a uma maior qualidade dos produtos e serviços e à modernização da tecnologia, beneficiando os clientes de serviços bancários (Rocha, 2002). Além disso, esperava-se que essas instituições introduzissem no país práticas creditícias e técnicas apropriadas a uma economia com preços estáveis. Ou seja, o

portfolio dos bancos estrangeiros seria direcionado, desde o princípio, ao crédito a firmas e consumidores, enquanto os bancos domésticos continuariam direcionados à dívida pública, até que conseguissem se adaptar ao novo ambiente (Carvalho, 2002).

Contrariando essas expectativas, os bancos estrangeiros que entraram no Brasil (principalmente via fusões e aquisições) adotaram uma postura ainda mais conservadora, direcionada, principalmente, para os títulos públicos. Dessa forma, enquanto a rentabilidade dos bancos estrangeiros era maior que a dos bancos nacionais, a relação crédito por ativo total era maior nos bancos nacionais.

Um estudo de Adelino e De Paula (2006) concluiu que, no Brasil, os bancos privados nacionais têm se revelado mais eficientes que os bancos estrangeiros, ao contrário do defendido pela literatura internacional. Uma das hipóteses de autores para explicar essa divergência é a possibilidade de as fusões e aquisições brasileiras terem resultado em economias de escala e economias de escopo, tendo em vista que os bancos brasileiros que participaram do processo de fusões e aquisições constituem-se em bancos múltiplos, que atuam com diversos produtos e segmentos do mercado bancário (como intermediação financeira, previdência, seguros e gestão de fundos). A conclusão dos autores é que o processo de fusões e aquisições no setor bancário realmente proporcionou um aumento na eficiência de intermediação dos bancos compradores. Esse resultado pode ser explicado, possivelmente, pelo aprimoramento no gerenciamento operacional dos bancos e pelos cortes nos custos administrativos e de pessoal.

Foi observado, também, que a melhoria na eficiência foi mais significativa nos bancos privados nacionais do que nos bancos estrangeiros, já que os primeiros obtiveram maiores ganhos neste quesito, tanto com relação à intermediação quanto em relação aos resultados. Isto pode explicar o motivo pelo qual os bancos privados nacionais, principalmente Bradesco e Itaú, lideraram o processo de fusões e aquisições ocorrido no período.

Carvalho (2002) também argumenta que a entrada de bancos estrangeiros no Brasil não trouxe nenhuma melhoria em termos de eficiência e de características operacionais. Os avanços tecnológicos

foram introduzidos mais intensamente por bancos nacionais do que por bancos estrangeiros. As estruturas dos balanços contábeis nos dois casos são muito semelhantes, sendo caracterizadas por uma maior importância das operações de curto prazo, das aplicações em títulos públicos e dos investimentos em securitização.

Rocha (2002) conclui que a participação dos bancos estrangeiros na reestruturação bancária, entre 1997 e 2000, foi fundamental para a solidez do setor bancário brasileiro. No entanto, a maioria das expectativas com relação à presença desses bancos não foi atendida, como, por exemplo, nas questões de eficiência, gerenciamento, capacidade de emprestar, diversificação e sistemas de controles de riscos. A expectativa de redução dos *spreads* e dos juros ativos, com consequente ampliação do crédito, também não foi observada. Os bancos estrangeiros têm atuado de forma semelhante aos bancos nacionais, com relação à intermediação financeira e à preferência por operações de tesouraria, sendo ainda mais dependentes das aplicações financeiras e em títulos da dívida pública – principalmente a indexada ao câmbio, da qual são os principais compradores. A justificativa para esse tipo de atuação é a necessidade de fazer *hedge* em moeda estrangeira de seus investimentos no país, além de considerarem essas operações altamente lucrativas, sobretudo frente ao baixo risco.

As expectativas de modificações e modernizações na regulamentação prudencial e na supervisão bancária pelos bancos estrangeiros também não foram observadas, já que estas estão muito mais relacionadas ao mercado doméstico, principalmente após os problemas bancários de 1995-1996. Portanto, os bancos estrangeiros não causaram mudanças significativas no sistema bancário brasileiro, quer com relação à competitividade e eficiência, quer com relação ao estímulo ao crescimento, pela ampliação da oferta de crédito.

Por último, o autor conclui que é altamente improvável que a liberalização do sistema financeiro brasileiro resulte em desnacionalização bancária quase total, como ocorreu nos demais países da América Latina, principalmente Argentina, México e Chile. A razão para essa diferença é a especificidade do mercado bancário brasileiro, no qual as instituições domésticas, tanto públicas federais quanto

privadas, atuam como bancos universais, com grandes redes nacionais de atendimento e alta participação no mercado. Os dois maiores bancos públicos federais, Banco do Brasil e Caixa Econômica Federal, respondem por parcela significativa de empréstimos e depósitos, além de atuarem como instrumentos de implementação de política econômica. Os dois maiores grupos bancários privados nacionais, Bradesco e Itaú, estão bem capitalizados e gerenciados, além de apresentarem altas lucratividades. A participação ativa desses bancos na consolidação do setor bancário do país resultou em ganhos significativos de escala e de *market share*, fazendo com que ficassem com valores de mercado muito acima de seus valores patrimoniais, o que, adicionado aos significativos tamanhos relativos dessas instituições, dificulta em muito o recebimento de propostas de compra. Os bancos estrangeiros, após 1997, também se tornaram relevantes, porém de importância secundária, se comparados aos bancos nacionais.

Caracterização do sistema financeiro nacional

Estrutura

A estrutura funcional do Sistema Financeiro Nacional (SFN) é composta de dois subsistemas, o normativo e o operativo. O subsistema normativo é constituído por órgãos normativos, responsáveis pelo estabelecimento de políticas e normas aplicáveis ao SFN, e por entidades supervisoras, que são responsáveis pela execução das políticas e normas estabelecidas pelos órgãos normativos, bem como pela fiscalização das instituições participantes do SFN (*site* do Banco Central do Brasil).

Os órgãos normativos do SFN são: o Conselho Monetário Nacional (CMN), responsável pelo estabelecimento das diretrizes da política monetária, creditícia e cambial; o Conselho Nacional de Seguros Privados (CNSP), responsável por fixar as diretrizes e normas da política de seguros privados; e o Conselho de Gestão da Previdência Complementar (CGPC), responsável pela regulação,

normatização e coordenação das atividades das entidades fechadas de previdência complementar (fundos de pensão).

A cada órgão normativo estão vinculadas entidades supervisoras, que são responsáveis por executar e fiscalizar o cumprimento das normas e políticas determinadas por cada órgão normativo. As entidades supervisoras vinculadas ao Conselho Monetário Nacional são o Banco Central do Brasil e a Comissão de Valores Mobiliários (CVM), que é a autarquia responsável por regulamentar, desenvolver, controlar e fiscalizar o mercado de valores mobiliários do país.

O Banco Central do Brasil, por sua vez, é responsável por garantir o poder de compra da moeda nacional, tendo por objetivos zelar pela adequada liquidez da economia, manter as reservas internacionais em nível adequado, estimular a formação de poupança, zelar pela estabilidade e promover o permanente aperfeiçoamento do sistema financeiro. Dentre suas atribuições estão: emitir papel-moeda e moeda metálica; executar os serviços do meio circulante; receber recolhimentos compulsórios e voluntários das instituições financeiras e bancárias; realizar operações de redesconto e empréstimo às instituições financeiras; regular a execução dos serviços de compensação de cheques e outros papéis; efetuar operações de compra e venda de títulos públicos federais; exercer o controle de crédito; exercer a fiscalização das instituições financeiras; autorizar o funcionamento das instituições financeiras; estabelecer as condições para o exercício de quaisquer cargos de direção nas instituições financeiras; vigiar a interferência de outras empresas nos mercados financeiros e de capitais; e controlar o fluxo de capitais estrangeiros no país.

Para operacionalização de algumas de suas atribuições, o Banco Central do Brasil disponibiliza às instituições bancárias e aos bancos de investimento contas denominadas "reservas bancárias", cuja titularidade é obrigatória para as instituições que recebem depósitos à vista e opcional para os bancos de investimento e para os bancos múltiplos sem carteira comercial. Por meio dessas contas, as instituições financeiras cumprem os recolhimentos compulsórios/encaixes obrigatórios sobre recursos à vista, sendo que elas funcionam também como contas de liquidação.

As entidades supervisoras do Conselho Nacional de Seguros Privados são: a Susep, que é a autarquia responsável pelo controle e fiscalização do mercado de seguro, previdência privada aberta e capitalização; o IRB, por sua vez, tem a atribuição de regular o cosseguro, o resseguro e a retrocessão, além de promover o desenvolvimento das operações de seguros no país.

A entidade supervisora vinculada ao Conselho de Gestão da Previdência Complementar é a Secretaria de Previdência Complementar (SPC), que é o órgão responsável por fiscalizar as atividades das Entidades Fechadas de Previdência Complementar (fundos de pensão). A SPC se relaciona com os órgãos normativos do sistema financeiro na observação das exigências legais de aplicação das reservas técnicas, fundos especiais e provisões, que as entidades sob sua jurisdição são obrigadas a constituir e que têm diretrizes estabelecidas pelo Conselho Monetário Nacional.

O subsistema operativo, por sua vez, é constituído por operadores vinculados a cada entidade supervisora. Os operadores vinculados ao Banco Central são as instituições financeiras captadoras de depósitos à vista, as demais instituições financeiras e outros intermediários financeiros e administradores de recursos de terceiros.

São considerados instituições financeiras captadoras de depósitos à vista os bancos múltiplos, bancos comerciais, Caixa Econômica Federal e cooperativas de crédito. Todas essas instituições, com exceção das últimas, são os objetos de estudo deste trabalho. Os bancos múltiplos são instituições financeiras privadas ou públicas que realizam operações ativas, passivas e acessórias das diversas instituições financeiras, por intermédio das carteiras comercial, de investimento e/ou de desenvolvimento (somente pode ser operada por banco público), de crédito imobiliário, de arrendamento mercantil e de crédito, financiamento e investimento. O banco múltiplo deve ser constituído com, no mínimo, duas carteiras, sendo uma delas, obrigatoriamente, comercial ou de investimento. Deve ser constituído sob a forma de sociedade anônima e em sua denominação social deve constar a expressão "Banco".[9]

9 Resolução CMN 2.099, de 1994.

Os bancos comerciais são instituições financeiras privadas ou públicas, que têm como objetivo principal ofertar recursos para financiar, a curto e médio prazos, o comércio, a indústria, as empresas prestadoras de serviços, as pessoas físicas e terceiros em geral. A captação de depósitos à vista, livremente movimentáveis, é atividade típica do banco comercial, que pode também captar depósitos a prazo. Deve ser constituído sob a forma de sociedade anônima e na sua denominação social deve igualmente constar a expressão "Banco".

A Caixa Econômica Federal, empresa pública vinculada ao Ministério da Fazenda, assemelha-se aos bancos comerciais, podendo captar depósitos à vista, realizar operações ativas, efetuar prestação de serviços, operar com crédito direto ao consumidor, financiar bens de consumo duráveis e emprestar sob garantia de penhor industrial e caução de títulos. Diferentemente das demais instituições, entretanto, a Caixa prioriza a concessão de empréstimos e financiamentos a programas e projetos nas áreas de assistência social, saúde, educação, trabalho, transportes urbanos, habitação, saneamento e esporte, além de possuir os monopólios do empréstimo sob penhor de bens pessoais e sob consignação e da venda de bilhetes de loteria federal. A instituição é responsável, ainda, por centralizar o recolhimento e posterior aplicação de todos os recursos oriundos do Fundo de Garantia do Tempo de Serviço (FGTS), integrando o Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo (SBPE) e o Sistema Financeiro da Habitação (SFH).

As cooperativas de crédito são originadas da associação de pessoas de uma área determinada de atuação, sob certas condições, como, por exemplo, funcionários de uma mesma empresa ou grupo de empresas, profissionais de determinado segmento ou empresários. Os eventuais lucros auferidos com as operações de prestação de serviços e oferecimento de crédito aos cooperados são repartidos entre os associados. Para constituição, devem possuir o número mínimo de vinte cooperados e adequar sua área de ação às possibilidades de reunião, controle, operações e prestações de serviços. Estão autorizadas a aplicar recursos no mercado financeiro e a realizar operações de captação por meio de depósitos à vista e a prazo de associados, de

empréstimos, repasses e refinanciamentos de outras entidades financeiras, e de doações. Podem conceder crédito somente a associados, por meio de desconto de títulos, empréstimos e financiamentos. As cooperativas de crédito devem adotar, obrigatoriamente, em sua denominação social, a expressão "Cooperativa", sendo vedada a utilização da palavra "Banco".

As demais instituições financeiras são: agências de fomento; associações de poupança e empréstimo; bancos de desenvolvimento; bancos de investimento; Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES); companhias hipotecárias; cooperativas centrais de crédito; sociedades de crédito, financiamento e investimento; sociedades de crédito imobiliário; e sociedades de crédito ao microempreendedor.

São classificados como outros intermediários financeiros e administradores de recursos de terceiros as administradoras de consórcio, as sociedades de arrendamento mercantil, as sociedades corretoras de câmbio, as sociedades corretoras de títulos e valores mobiliários, as sociedades de crédito imobiliário e as sociedades distribuidoras de títulos e valores mobiliários.

Os operadores vinculados à CVM são as bolsas de mercadorias e futuros e a Bolsa de Valores. Os operadores da Susep são o Instituto de Resseguros do Brasil (IRB), as sociedades seguradoras, as sociedades de capitalização e as entidades abertas de previdência complementar. Os operadores vinculados à SPC, por sua vez, são as entidades fechadas de previdência complementar (fundos de pensão).

Dentre as instituições relacionadas, ocupam posição de destaque, no âmbito do sistema de pagamentos, os bancos comerciais, os bancos múltiplos com carteira comercial, as caixas econômicas e, em plano inferior, os bancos cooperativos e as cooperativas de crédito. Essas instituições captam depósitos à vista e, em contrapartida, oferecem aos seus clientes contas movimentáveis por cheque, muito utilizadas pelo público em geral, pessoas físicas e jurídicas, para fins de pagamentos e transferências de fundos.

O Sistema Financeiro Nacional está dividido, ainda, em dois grandes segmentos: o mercado de crédito e o mercado de capitais.

O mercado de capitais restringe-se a apenas algumas grandes empresas que conseguem realizar captações por meio da emissão de debêntures e notas promissórias, tanto no mercado interno quanto no externo. O mercado de crédito, por sua vez, é composto por recursos direcionados e recursos livres. Os recursos direcionados são aqueles utilizados em operações com taxas já estabelecidas, por meio de programas ou repasses governamentais, geralmente destinados aos setores rural, habitacional e de infraestrutura. Os recursos livres, por sua vez, estão associados às operações contempladas na Circular nº 2.957/1999 do Banco Central, com taxas de juros livremente acordadas entre o credor e o tomador. Esses recursos podem ser destinados a diversas linhas de financiamentos, criadas pelo sistema financeiro para atender à demanda por crédito dos vários setores da economia, principalmente com relação à necessidade de capital de giro (Jacob, 2003).

Com relação à propriedade, as instituições podem ser classificadas em bancos públicos (federais ou estaduais), privados nacionais, privados com controle estrangeiro e privados com participação estrangeira. Os bancos públicos operam em segmentos de interesse estratégico para o desenvolvimento econômico, atuando, especialmente, no provimento de crédito direcionado de longo prazo. Uma das principais diferenças dessas instituições em relação às demais são as condições de captação de recursos, uma vez que grande parte dos seus passivos é formada por depósitos compulsórios com taxas administradas (Jacob, 2003). As instituições com maior participação no total de ativos do sistema financeiro, e que serão analisadas neste trabalho, são o Banco do Brasil e a Caixa Econômica Federal.

Os bancos privados atuam, principalmente, como provedores de capital de giro ou de recursos de curto prazo. Embora tenham operações com recursos direcionados, por meio de repasses e da carteira do Sistema Financeiro da Habitação, suas estratégias estão voltadas, principalmente, para prover recursos livres (Jacob, 2003). São considerados bancos privados nacionais aqueles em que a participação estrangeira no capital votante é inferior a 10%. Os bancos com participação estrangeira são aqueles em que de 10% a 49,9% do

capital votante pertence a estrangeiros. Os bancos com controle estrangeiro, por sua vez, são aqueles em que a participação estrangeira no capital votante é superior a 50%.

Recentemente, tem sido observada uma forte transformação no perfil do credor brasileiro, com o setor privado assumindo crescente parcela de mercado anteriormente ocupada pelo setor público. Esta inflexão das participações dos dois setores ocorre com maior intensidade após 1994, depois da estabilidade monetária, e no ano 2000, com a privatização do Banespa (Tabela 1.6). Este processo deve-se à forte crise de liquidez enfrentada pelos bancos estaduais e ao consequente processo de privatização estimulado pelo Proes. Atualmente, a participação do crédito do setor público é sustentada pelo Banco do Brasil, Caixa Econômica Federal, Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social, Nossa Caixa e alguns bancos estaduais, como o Banrisul.

Tabela 1.6 – Evolução da participação dos sistemas financeiros público e privado nas operações de crédito do sistema financeiro

Ano	Setor Público	Setor Privado
1988	65%	35%
1989	68%	32%
1990	67%	33%
1991	65%	35%
1992	64%	36%
1993	62%	38%
1994	58%	42%
1995	56%	44%
1996	56%	44%
1997	56%	44%
1998	53%	47%
1999	52%	48%
2000	49%	51%
2001	38%	62%
2002	37%	63%

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Banco Central do Brasil.

Regulamentação

As crises bancárias se mostraram recorrentes e quase inexoráveis ao longo da história dos bancos. O setor possui uma significativa vulnerabilidade, uma vez que participa da soberania monetária do Estado, na medida em que cria dinheiro de crédito, realiza os serviços de compensação e administra os meios de pagamento. Além disso, as instituições bancárias são altamente endividadas, por meio de uma "corrente de elos", de modo que uma crise em apenas uma instituição pode se transformar, facilmente, em crise geral do sistema. A relevância do setor também pode ser explicada pelo papel estratégico que desempenha na economia, por meio da intermediação financeira e do financiamento das atividades econômicas. As crises bancárias afetam a economia de forma mais profunda do que as crises de outras empresas, já que afetam o crédito, juros, investimentos e o nível da atividade econômica, provocando, ainda, fugas de capital e o agravamento dos problemas de balanço de pagamentos. Ademais, a solução de crises bancárias exige grande volume de recursos públicos (Corazza, 2001).

De modo geral, as crises são provocadas pela conjugação de fatores macroeconômicos, como um ambiente de instabilidade, e microeconômicos. A fragilidade microeconômica pode ser consequência de uma baixa qualidade dos ativos, decorrente de uma má administração ou de práticas fraudulentas, o que, por sua vez, é causado, principalmente, por deficiências do sistema de regulamentação e supervisão bancárias.

Geralmente, as crises bancárias têm início no auge dos ciclos econômicos, pois nesses períodos os bancos tendem a aumentar os empréstimos e a assumir maiores riscos. Essa tendência expressa a hipótese da fragilidade financeira formulada por Minsky, em 1982. O auge cíclico depende crescentemente do endividamento para financiar gastos de expansão; entretanto, os lucros não crescem na mesma taxa que o endividamento, fazendo com que as empresas se tornem incapazes de saldar seus compromissos financeiros. Esse processo resulta em aumento da inadimplência e, portanto, da fragilização dos bancos, provocando as crises (Corazza, 2001).

Dessa forma, devido à sua importância econômica e à existência de assimetrias de informação em suas operações, o que poderia levar ao surgimento de risco sistêmico e de seleção adversa, o setor de serviços financeiros necessita de um conjunto de instituições governamentais e de mercado que seja capaz de fornecer um sólido arcabouço de regulamentação e de fiscalização de suas atividades (Strachman e Vasconcelos, 2001).

Torna-se necessária até mesmo, em uma época de crescente integração internacional de comércio, finanças e fluxos de capitais, a homogeneização dos diferentes mercados nacionais, em direção a um padrão comum de ordenamento institucional. Vários fóruns de discussão, como BIS, FMI, OECD e OMC, procuram definir esse ordenamento institucional. Entretanto, atualmente, vem sendo adotado o paradigma vigente nos EUA, direcionado, principalmente, aos interesses dos acionistas (Strachman e Vasconcelos, 2001).

Para enfrentar os desafios da regulamentação prudencial, criados pelas transformações financeiras intensas ocorridas desde a década de 70, principalmente relacionadas à liberalização dos controles sobre as atividades dos bancos e das instituições financeiras não bancárias, à securitização, à proliferação dos instrumentos derivativos de crédito e à globalização financeira, os bancos centrais dos países do chamado Grupo dos 10 (G10)[10] criou, em 1975, o *Basle Committee.* O chamado Comitê para Práticas de Supervisão e Regulamentação Bancária do Banco de Compensações Internacionais (BIS) tem procurado estabelecer e aperfeiçoar normas e princípios comuns de referência para o sistema bancário internacional. Em 1988, os bancos centrais do G10 assinaram um acordo denominado *International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards*, conhecido como Acordo da Basileia, que previu a harmonização internacional das regulamentações relativas à adequação de capital dos bancos internacionais. Seu principal objetivo era fortalecer o sistema financeiro internacional e reduzir uma fonte de desigualdade competitiva entre

10 Os países-membros do G10 são Bélgica, Canadá, França, Alemanha, Itália, Japão, Holanda, Suécia, Reino Unido, Estados Unidos e Suíça.

os bancos internacionais. Para alcançar esses objetivos, foram especificados os recursos que podem ser considerados como capital dos bancos e estabelecidos os requerimentos mínimos para a capitalização dessas instituições.

Nessa nova sistemática, o montante de capital de um banco é determinado em função da razão capital-ativo, que corresponde ao inverso da alavancagem, e em função do risco diferenciado das operações ativas. A utilização desses dois conceitos pode ser justificada pelo fato de os bancos utilizarem, geralmente, muito mais alavancagem financeira do que a maioria das outras corporações comerciais, o que faz com que seja necessário o estabelecimento de um limite para essa alavancagem. Além disso, os bancos assumem mais riscos operacionais do que as empresas produtivas, sendo necessário explicitar e ponderar esses riscos em relação ao patrimônio da instituição (Soares, 2001).

A adesão ao Acordo não é obrigatória, entretanto a não aderência sujeitaria o país a coerções de ordem política e econômica. Ao aderir ao Acordo, a autoridade monetária do país assume o compromisso de exigir dos bancos um nível de capital que seja compatível com o volume de suas operações ativas, ou seja, que o Patrimônio Líquido Ajustado (PLA) dos bancos seja igual ou superior ao Patrimônio Líquido Exigível (PLE). O Acordo definiu o PLA como o capital mínimo compatível com o grau de risco das operações ativas, sendo formado pela soma dos valores contidos em duas categorias de contas: principal (nível um), que deve compor, no mínimo, 50% do capital, e suplementar (nível dois). As contas de nível um, consideradas integralmente no PLA, incluem somente ações permanentes e reservas abertas, como o montante de capital social, reservas de capital, reservas de lucros livres de compromisso, dentre outras contas. As contas de nível dois, consideradas parcialmente no PLA, incluem reservas fechadas, reservas de reavaliação, reservas de contingências, reservas especiais de lucros não distribuídos, dentre outras. O PLE, por sua vez, representa o capital que o banco deve ter e é obtido por meio da multiplicação do inverso da alavancagem – que corresponde à razão capital-ativo – pelo total do ativo ponderado pelo risco. O

capital de um banco, portanto, deve ser função direta do risco dos seus ativos e indireta da alavancagem, o que representou a exigência de maior nível de capitalização às instituições mais propensas ao risco (Soares, 2001).

Cabe ao Banco Central do país, ainda, para cálculo do PLE, a definição da alavancagem do sistema financeiro e do risco (ponderação) dos ativos bancários, bem como a determinação de quais recursos (contas do balancete patrimonial) os bancos devem considerar como componentes do PLA.

O Acordo estabelece que os países signatários devem possuir um valor mínimo de alavancagem de 12,5, o que corresponde a um capital mínimo de 8% em relação ao ativo total ponderado. Além disso, foram definidas cinco categorias de risco para os ativos: disponibilidades, títulos federais, aplicações em ouro, títulos dos governos estaduais e municipais e créditos, que são classificados em risco nulo, reduzido e risco normal, com ponderação de 0%, 10%, 20%, 50% e 100%, respectivamente. Entretanto, as autoridades nacionais estariam livres para fixar exigências mais altas que as contempladas no Acordo (Soares, 2001).

O Banco Central do Brasil aderiu ao Acordo da Basileia em agosto de 1994,[11] mesmo ano da estabilização econômica, sujeitando os bancos brasileiros à manutenção de um Patrimônio Líquido Exigido (PLE), em função do risco, de pelo menos 8% das operações ativas. Em 1997, com o objetivo de contrair o crédito, esse percentual foi elevado para 10%[12] e, posteriormente, para 11%,[13] com consequente redução da alavancagem para 9,09% (Jacob, 2003). Além disso, nesse mesmo ano, o Banco Central elevou o risco do crédito tributário de 20% para 300% e incluiu as operações de *swap,* com ouro e as referidas em outras moedas na equação de cálculo do PLE, como soma de parcelas independentes (Soares, 2001).

---

11 Resolução nº 2.099, de agosto de 1994.

12 Resolução nº 2.399, de 1997.

13 Circular nº 2.784, de 1997.

Para estabelecer o PLE, foram criadas cinco classificações de risco dos ativos, com ponderação de 0%, 20%, 50%, 100% e 300%, sendo: 0% (risco nulo) – atribuído a ativos como recursos em caixa, reservas junto à autoridade monetária, títulos públicos federais e reservas em moeda estrangeira depositadas no Banco Central; 20% (risco reduzido) – atribuído a depósitos bancários de livre movimentação mantidos em bancos, aplicações em ouro e disponibilidades em moeda estrangeira; 50% (risco reduzido) – atribuído a títulos estaduais e municipais, financiamentos habitacionais e aplicações no interbancário; 100% (risco normal) – atribuído às aplicações em ações, debêntures, obrigações da Eletrobrás, Títulos da Dívida Agrária (TDA), às operações vinculadas a bolsas de valores, de mercadorias e de futuros e às operações de empréstimos e financiamento, tais como financiamentos rurais, agroindustriais, a empreendimentos imobiliários, de infraestrutura, de desenvolvimento e à exportação (Soares, 2001); e 300% – atribuído aos créditos tributários.

Dessa forma, não há exigência de capital para deter títulos públicos, ao passo que, para cada R$ 100,00 emprestados, a instituição deve deter R$ 11,00 em capital próprio (Jacob, 2003). Ou seja, a limitação para que os bancos comprem títulos do governo federal passa a ser a sua capacidade de captar recursos a um custo inferior ao rendimento desses títulos.

Não foi estabelecido, entretanto, o procedimento para o cálculo do Patrimônio Líquido Ajustado (PLA), de forma que o Patrimônio Líquido (PL) acrescido do resultado entre receitas e despesas foi utilizado como *proxy* do PLA. Somente em agosto de 1998, com a Resolução nº 2.543, o PLA foi definido em conformidade com o Acordo da Basileia, ou seja, pelo somatório dos dois níveis de capital, principal e suplementar (Banco Central do Brasil, 1998).

Essa mesma resolução normatizou, ainda, outras questões relacionadas ao capital das instituições bancárias, como um montante mínimo de capital para funcionamento dos bancos e o patrimônio mínimo necessário das pessoas físicas que controlam as instituições financeiras. Essas outras regulamentações, que não constavam no Acordo da Basileia, foram consideradas por alguns autores como

responsáveis pela criação de dificuldades para os bancos pequenos, restringindo a concorrência no setor, em um momento em que essas instituições necessitavam de estímulo. Um desses críticos, Roberto Troster, argumentou que essas exigências contribuíram para a oligopolização do setor, ao fragilizar mais de cinquenta bancos. O aumento de capital para os bancos comerciais foi de 60%. No caso dos bancos múltiplos, o aumento foi diferenciado por carteira, sendo de 60% para as carteiras comerciais e de investimento, de 722% para as de desenvolvimento, de 135% para as financeiras e de 174% para a carteira imobiliária (Soares, 2001).

Como a lucratividade é medida pela razão lucro-capital, o banco postergará a ampliação do seu capital para maximizar sua taxa de lucro. Dessa forma, tenderá a aplicar percentual maior dos seus recursos em ativos que não exigem correspondência com o capital, o que não é o caso do crédito. Portanto, aumentar a razão capital-ativo (diminuir a alavancagem) é uma maneira de restringir os créditos, uma vez que, se os bancos não puderem ou não acharem conveniente aumentar o capital, deverão reduzir as aplicações de risco, ou seja, os empréstimos. Por outro lado, o sistema tende a aumentar a demanda por títulos do governo federal, considerados aplicações sem risco, mesmo que o volume de crédito do banco não supere o seu limite.

Em estudos, foi verificado que os bancos brasileiros possuem um perfil conservador no que diz respeito à exigência de capital mínimo em relação ao risco das operações ativas, uma vez que esse percentual, na maioria dos casos, supera os limites estipulados pelo Comitê da Basileia (De Paula e Marques, 2006). Em dezembro de 2006, o Índice de Basileia, no Brasil, foi 18,8%, ou seja, 7,8 pontos percentuais maior do que o mínimo exigido no país. Nos vinte e quatro meses anteriores, a variação foi muito pequena, sendo que o menor índice foi de 17,5% em maio de 2006, enquanto o maior foi de 19,4% em setembro de 2006 (Banco Central do Brasil, 2007).[14]

---

14 Em dezembro de 2006, das 1.781 instituições existentes, estavam desenquadradas do Limite de Basileia 55 instituições de pequena representatividade sob a ótica do SFN (Banco Central, 2007).

No intuito de aperfeiçoar e garantir um monitoramento das atividades bancárias, o Comitê da Basileia divulgou, em 1997, um estudo preliminar sobre "os princípios fundamentais para uma supervisão bancária efetiva". Esse estudo sugeriu a adoção de 25 princípios como referência básica para as autoridades de supervisão em todos os países, membros ou não membros. Foi proposto, ainda, que fosse efetuado, juntamente com autoridades multilaterais (como o FMI), o monitoramento da implementação desses princípios nos diversos países (Freitas e Prates, 2003). Esses princípios buscavam assegurar que as instituições estabelecessem e cumprissem políticas, práticas e procedimentos adequados, possuíssem sistemas de informações gerenciais que permitissem identificar a eventual concentração de risco em suas carteiras e implementassem políticas e procedimentos adequados para monitorar e controlar esses riscos. Em 1998, com a finalidade de aprimorar ainda mais a supervisão dos riscos e controles, o Comitê publicou os treze princípios que compõem os alicerces dos controles internos (Moraes, 2003).

A partir da crise asiática do final dos anos 90, surge um esforço mundial no sentido de rediscutir as leis de insolvência, objetivando a criação de estruturas que pudessem minimizar os efeitos das crises sistêmicas financeiras sobre o setor real e que incentivassem esforços de recuperação eficientes (Costa, 2004). Esse reordenamento foi proposto com o objetivo de resolver três questões principais: a) o funcionamento inadequado e ineficiente do mercado financeiro internacional, bem como a insuficiência de transparência das informações sobre os países periféricos; b) a negligência dos bancos e investidores estrangeiros, resultado da expectativa de que o FMI e os governos dos países centrais socorreriam os países em caso de crises de liquidez ou solvência (problema de *moral hazard*); e c) as deficiências verificadas na infraestrutura institucional dos sistemas financeiros dos países periféricos (Freitas e Prates, 2003).

Nesse contexto, o Comitê divulgou, em 1999, uma proposta de revisão do Acordo de Capital de 1988. O chamado Novo Acordo de Capital da Basileia, Novo Acordo ou Basileia II apresentou alternativas mais sofisticadas para o cálculo do capital mínimo regulamentar.

Direcionado para os grandes bancos internacionalmente ativos, o Novo Acordo se baseia em três pilares complementares: a) requerimento mínimo de capital, no qual também foi incluída uma matriz de classificação de crédito externo, contra os quais certos níveis de capital precisam ser mantidos, bem como o risco operacional e o risco excessivo de taxa de juros;[15] b) redefinição da supervisão da adequação de capital, pilar que está baseado no estilo de supervisão britânico de revisão contínua, no qual a instituição tem flexibilidade para exigir uma reserva de capital superior ao nível mínimo de 8%, de acordo com o grau de sofisticação das relações e da capacidade de o banco estabelecer um padrão de controle interno; e c) disciplina de mercado, que consiste no fornecimento de informações suficientes para viabilizar uma avaliação da gestão dos riscos e de seus níveis de adequação de capital (Freitas e Prates, 2003).

Uma das principais alterações verificada nesse Novo Acordo é a incorporação do risco operacional em sua estrutura (requerimento *a*, acima), pois se verificou que, mesmo após a implementação do Acordo da Basileia I, os bancos continuaram a incorrer em perdas financeiras. Podem ser caracterizados como riscos operacionais os assaltos, violação de computadores, falhas em sistemas, processos inadequados e erros de funcionários. Nesse sentido, o atendimento ao quesito transparência, terceiro pilar (*c*) do Novo Acordo, é extremamente importante para expor ao mercado quais medidas são adotadas para mitigar tais riscos (Caldas e Carvalho, sem data).

Caldas e Carvalho (sem data) destacam que as principais diferenças entre os Acordos da Basileia I e II, na prática, são estruturais. Nos dois Acordos, as instituições financeiras devem ter capital suficiente para fazer frente aos riscos que reconhecem e resolvem correr em função de o *trade-off* risco/retorno ser favorável; entretanto, o Novo Acordo acrescenta que a adoção de boas práticas de gerenciamento de riscos pelos bancos deve ser verificada pelos reguladores. É adicionada também a necessidade de que as instituições demons-

15 Quando os bancos utilizam como *funding* de operações de médio prazo recursos de curto prazo sem efetuar *hedge* adequado.

trem transparência e melhor comunicação com o mercado em que atuam.

O Acordo da Basileia II busca minimizar os problemas resultantes da padronização imposta por regras gerais. Dessa forma, torna possível que as instituições adotem modelos mais próximos de seu ambiente particular, ou seja, mais compatíveis com o perfil de risco de cada uma, conforme a atividade que decidam realizar.

Posteriormente, na divulgação do Novo Acordo, foram introduzidos, no primeiro pilar, novos critérios alternativos para a classificação dos riscos. Foi permitida a utilização dos *ratings* de crédito externo (*credit external ratings*) elaborados pelas agências privadas de classificação de risco, bem como a adoção de *ratings* internos (*internal ratings based approach*), elaborados pelos próprios bancos, desde que aprovados pelas autoridades domésticas de supervisão. Entretanto, inicialmente, a maioria dos bancos deveria adotar os *ratings* externos, pois somente os grandes bancos internacionais teriam condições de desenvolver internamente sistemas sofisticados de avaliação dos riscos.

Freitas e Prates (2003) argumentam, contudo, que as novas regras podem ter efeitos prejudiciais sobre as condições de financiamento dos países, por dois motivos. Primeiramente, poderão deteriorar as condições de acesso ao mercado internacional de crédito, tanto no segmento de empréstimos bancários quanto no de crédito securitizado, uma vez que os bancos internacionais são, ao lado dos investidores institucionais, os principais compradores de títulos de renda fixa (bônus, *euronotes*, *commercial papers* etc.). Por outro lado, as novas regras podem afetar negativamente as condições domésticas de financiamento bancário.

As autoras argumentam que o Novo Acordo atribuiu importância significativa às agências de *rating*. Todavia, é importante salientar que essas agências desempenharam um papel fundamental na propagação da crise de desconfiança nos países asiáticos, reforçando o comportamento de manada característico do funcionamento dos mercados financeiros, além de terem se equivocado fortemente em seus *ratings* originais, pois, se assim não fosse, estes não precisariam

ser revistos de forma tão abrupta. Para um país em desenvolvimento, o anúncio de um rebaixamento na classificação das agências de *rating* pode ter implicação sistêmica, uma vez que pode originar uma fuga de capitais, o que conduziria a um novo rebaixamento, reforçando o pânico e criando um círculo vicioso que dificultaria ainda mais o acesso aos mercados internacionais. As novas regras poderiam, ainda, deteriorar as condições de acesso dos países em desenvolvimento ao mercado de crédito bancário nas situações de normalidade, uma vez que os critérios utilizados na análise e classificação do risco soberano não são claros. Geralmente, essas agências se baseiam na análise de variáveis de difícil mensuração.

Outros problemas podem ser gerados devido à utilização dos *ratings* externos. A diferença entre "AA–" e "A+", por exemplo, é insignificante em termos de risco de falência, mas implica um salto de 20% a 100% no aprovisionamento de capital, no caso de uma corporação. Além disso, somente as corporações e bancos americanos são amplamente avaliados (mesmo assim, apenas se emitem títulos de dívida). Na Europa esse sistema está começando a se desenvolver, enquanto nos países periféricos a atuação destas agências é ainda mais limitada. Por último, empresas que recorrem a agências de *rating* e forem classificadas abaixo de "B–" serão penalizadas com 150% de aprovisionamento, enquanto que as empresas sem avaliação devem ter uma provisão de 100%. Esse critério incentivará as empresas com maiores dificuldades a não procurar obter uma avaliação.[16]

No caso do Brasil, a implementação desse Novo Acordo está sendo feita de forma gradual, sendo que o cronograma de implantação para os diferentes métodos, estabelecido pelo Banco Central, abrange o período de 2006 a 2011 (Caldas e Carvalho, sem data). Em 2011, será iniciado o processo de autorização para uso de modelos internos, que deverão ser implementados em 2013, em substituição aos modelos padronizados. Em julho de 2008, grande parte das medidas do Novo Acordo foram implementadas, dentre as quais podemos

16 A única agência que divulga *ratings* não solicitados é a Moody's.

destacar: exigência de alocação de capital para cobertura do risco operacional e dos riscos de mercado de juros pós-fixados, *commodities* e ações; redução do percentual de alocação de capital para operações de varejo[17] de 100% para 75%, uma vez que são de menor valor e têm risco diluído; aumento da alocação de capital para linhas em que o banco não pode suspender o crédito de forma unilateral, como é o caso das contas garantidas e do cheque especial (nesses casos, o banco deverá alocar capital para todo o limite de crédito disponível ao cliente, mesmo que este não tenha sido utilizado); a denominação do capital mínimo exigido dos bancos para cobrir perdas inesperadas nas suas atividades foi alterada de Patrimônio Líquido Exigido (PLE) para Patrimônio de Referência Exigido (PRE), que considerará seis tipos de risco – operacional, variação de ações, taxas de juros e preços de mercadorias e *commodities*, exposição em ouro, moeda estrangeira e variação cambial. No caso do crédito imobiliário, a ponderação foi vinculada à relação entre o valor emprestado e o valor do imóvel. Caso o banco financie até 50% do valor do imóvel com garantia de alienação fiduciária ou hipoteca, a exigência de capital será 30% menor do que na regra anterior; se financiar entre 50% e 80%, a exigência permanece a mesma; e, se o financiamento superar 80%, o capital exigido será 100% maior do que na regra anterior.

Tendo em vista que algumas medidas implicam redução do capital alocado, enquanto outras levarão ao aumento desse capital, o Banco Central estima que o efeito dessas alterações no sistema será nulo. Individualmente, porém, as instituições financeiras poderão ter algum impacto, aumentando ou diminuindo a exigência de capital próprio (*Valor Econômico*, 5/5/2008).

Além da adesão ao Acordo da Basileia, também foram criados, no Brasil, alguns instrumentos que exigiram maior transparência na gestão de risco dos bancos e proporcionaram melhores condições para a concessão de crédito (Jacob, 2003).

17 São consideradas operações de varejo os empréstimos até R$ 400 mil, concedidos a pessoas físicas ou pequenas empresas com faturamento anual de até R$ 2,4 milhões.

Em de agosto de 1995, foi criado, pelo Banco Central, o Fundo Garantidor de Créditos (FGC),[18] instituição de direito privado, com capital formado, principalmente, por contribuições efetuadas pelas próprias instituições financeiras, da qual participam as instituições financeiras e as associações de poupança e empréstimos. Por meio desse fundo, são garantidos os créditos de cada cliente contra a mesma instituição, ou contra todas as instituições do mesmo conglomerado financeiro. Quando foi criado, o valor máximo garantido pelo FGC era de R$ 20 mil; entretanto, a partir de setembro de 2006,[19] esse valor passou a ser de R$ 60 mil. Além disso, a contribuição mensal devida pelas instituições associadas passou de 0,3% a.a. para 0,15% a.a.

Em novembro de 1995,[20] foi estabelecido um limite inicial maior de capital para a constituição de novos bancos, o que incentivou os processos de incorporação e transferência de controle acionário. Passou a ser exigido, ainda, que os controladores comprovassem ter uma situação econômica compatível com o empreendimento e correspondente a no mínimo 220% do maior dos seguintes parâmetros: valor patrimonial contábil, capital mínimo para a instituição previsto na regulamentação vigente e preço de aquisição (Puga, 1999).

Em março de 1996,[21] foi ampliada a responsabilidade das empresas de auditoria contábil e dos auditores contábeis independentes em casos de irregularidades na instituição financeira analisada. Dessa forma, criou-se um incentivo para que esses agentes informem ao Banco Central sempre que forem identificados problemas ou que houver recusa do banco em divulgar as informações.

Adicionalmente, a Resolução nº 2.302, de 25 de julho de 1996, determinou a consolidação das demonstrações financeiras das atividades no Brasil com as demonstrações financeiras do banco em outros países, para efeitos de cálculo dos limites operacionais do Acordo da

---

18 Resolução nº 2.211/95, do Conselho Monetário Nacional, e Circular Bacen nº 3.270/04.

19 Resolução nº 3.400, de 6 de setembro de 2006.

20 Resolução nº 2.212, de novembro de 1995.

21 Medida Provisória nº 1.334, de 13 de março de 1996.

Basileia, aumentando, dessa forma, as exigências de capital mínimo para a constituição de bancos com dependências no exterior. Essa mesma resolução instituiu a Inspeção Global Consolidada (IGC), que permitiu o aprimoramento dos procedimentos de fiscalização do Banco Central. A IGC passou a verificar os tipos de atividade da instituição e do grupo econômico do qual ela faz parte e a analisar a política operacional da instituição, com o objetivo de avaliar sua situação econômico-financeira e o risco global do grupo econômico.

Em 2001, foi realizada uma IGC para adequação patrimonial dos quatro principais bancos federais, Banco do Brasil, Caixa Econômica Federal, Banco do Nordeste e Banco da Amazônia, no âmbito do Programa de Fortalecimento das Instituições Financeiras Federais (Proef). Nesse procedimento, foi identificada a presença significativa de créditos de baixa remuneração e/ou de difícil recuperação, além de elevados subsídios, vinculados, principalmente, às operações de crédito nas áreas de saneamento, habitação, agricultura, pequenos e médios produtores e financiamentos de programas de desenvolvimento regional.

Para adaptar o patrimônio dos bancos às exigências da regulamentação, o governo adotou as seguintes medidas: transferência do risco desses créditos para o Tesouro Nacional ou para uma empresa não financeira, denominada Empresa Gestora de Ativos (Emgea); troca de ativos de pouca liquidez e baixa remuneração por ativos líquidos, remunerados à taxa de mercado; aumento de capital, realizado na CEF, no Banco do Nordeste e no Banco da Amazônia.

Ainda em julho de 1996, a Resolução nº 2.303 permitiu que as instituições financeiras cobrassem tarifas pela prestação de serviços. Essa medida buscou amenizar a perda de receita pelos bancos com a queda da inflação (Puga, 1999).

Em maio de 1998,[22] os bancos passaram a ter a possibilidade de vender parte ou toda a carteira de crédito a sociedades anônimas de objeto exclusivo, a partir das Companhias Securitizadoras de Créditos Financeiros (CSCF). Essa medida facilitou a recuperação do capi-

22 Resolução nº 2.493, de maio de 1998.

tal emprestado, estimulando as instituições financeiras a ampliarem a oferta de crédito. Além disso, a medida possibilitou a agilização do processo de saneamento dos bancos, uma vez que permitiu o repasse dos créditos das instituições sob intervenção (Puga, 1999).

Além dessa medida, o Banco Central determinou, em 1999,[23] que as instituições financeiras classifiquem suas operações de crédito em níveis de risco, em ordem decrescente. Para isso, foram criados nove níveis de classificação de risco, de AA a H, que devem ser revistos periodicamente, bem como o provisionamento que deverá ser realizado em cada caso. Essa medida tem como objetivo oferecer maior transparência com relação à qualidade da carteira de crédito dos bancos, possibilitando que o Banco Central fiscalize as instituições financeiras, além de constranger a displicência por parte dos gestores de crédito. Espera-se, com essa medida, a mudança no comportamento dos bancos com relação à concessão de crédito (Jacob, 2003).

A Central de Risco de Crédito foi criada em maio de 2000, pelo Banco Central,[24] com o propósito de oferecer uma ferramenta de pesquisa para as instituições analisarem o risco de crédito dos tomadores. Esse sistema pode simular dados contábeis para angariar crédito no sistema financeiro. A Central de Risco de Crédito está instalada no Banco Central e recebe informações de todos os bancos sobre seus clientes com saldos devedores superiores a um determinado valor. Essas informações são utilizadas pela autoridade fiscalizadora para aprimorar sua capacidade de avaliação da concentração dos empréstimos por devedor/conglomerado, mensuração do risco e análise da qualidade do *portfolio* bancário.

O Banco Central patrocinou uma série de medidas objetivando o fortalecimento do sistema de pagamentos, sendo que o principal marco legal da reforma foi instituído pela Lei nº 10.214, de março de 2001, que determinou: a definição do Sistema de Pagamentos Brasileiro (SPB) e dos sistemas que o integram; a atribuição ao Banco Central da definição dos sistemas considerados sistemicamente

---

23 Resolução nº 2.682, de dezembro de 1999.

24 Resolução nº 2.390, de maio de 1997.

importantes,[25] o reconhecimento da compensação multilateral nos sistemas de compensação e de liquidação; a definição de que, em todo sistema de compensação multilateral considerado sistemicamente importante, a correspondente entidade operadora deve atuar como contraparte central e assegurar a liquidação de todas as operações cursadas; o estabelecimento da impenhorabilidade dos bens oferecidos em garantia no âmbito dos sistemas de compensação e de liquidação; e a disposição de que os regimes de insolvência civil, concordata, falência ou liquidação extrajudicial, a que seja submetido qualquer participante, não afetam o adimplemento de suas obrigações no âmbito de um sistema de compensação e de liquidação, as quais serão ultimadas e liquidadas na forma do regulamento desse sistema (*site* do Banco Central do Brasil).

Em agosto de 2001, o Banco Central estabeleceu os princípios básicos de funcionamento do SPB, seguindo recomendações feitas pelo BIS e pela International Organization of Securities Commissions (Iosco) nos relatórios denominados *Core Principles for Systemically Important Payment Systems* e *Recommendations for Securities Settlement Systems*. Uma das principais recomendações é a observação do princípio da Entrega Contra Pagamento (ECP) nos sistemas de liquidação de operações com títulos, valores mobiliários e moeda estrangeira. Ou seja, os sistemas de liquidação devem contar com um mecanismo que assegure que a entrega ocorra somente se o pagamento ocorrer, contribuindo, assim, para reduzir o risco de liquidez.

Também foi implementado, em 22 de abril de 2002, o novo Sistema de Pagamentos Brasileiro, que teve como foco principal a questão do gerenciamento de riscos no âmbito dos sistemas de compensação e de liquidação. Uma das medidas adotadas foi a implantação do

---

25 São considerados sistemicamente importantes os sistemas de compensação e de liquidação, cuja falha pode colocar em risco a solidez e o funcionamento adequado do sistema financeiro. No Brasil, são considerados sistemas sistemicamente importantes todos aqueles que liquidam operações com ativos e derivativos financeiros, bem como os sistemas de transferência de fundos que apresentam giro diário ou que liquidam pagamentos acima de um determinado valor (Fonte: *Site* do Banco Central do Brasil).

Sistema de Transferência de Reservas (STR), que possibilitou a transferência de fundos interbancários em tempo real e em caráter irrevogável e incondicional, reduzindo os riscos de liquidação (risco de perda definitiva do valor total ou parcial de uma operação e o risco de a liquidação de uma operação somente ocorrer em data posterior à acordada) e, consequentemente, o risco sistêmico – ou seja, o risco de que a quebra de um banco provoque a quebra em cadeia de outros bancos. As operações com títulos públicos federais cursadas no Sistema Especial de Liquidação e de Custódia (Selic) também passaram a ser liquidadas em tempo real, o que foi possibilitado pela interconexão entre esse sistema e o STR.

Além disso, foi alterado o regime de operação das contas de reservas bancárias. A partir de junho de 2002, qualquer transferência de fundos entre contas passou a ser condicionada à existência de saldo suficiente de recursos na conta do participante emitente da correspondente ordem. Essa medida permitiu uma redução significativa no risco de crédito incorrido pelo Banco Central do Brasil.

Ainda no âmbito da reestruturação do SPB, foram autorizados novos sistemas de compensação e de liquidação: a Câmara de Câmbio da BM&F, a Centralclearing de Compensação e Liquidação S.A., a Tecban e a Câmara Interbancária de Pagamentos (CIP).

Também foi estimulada, pelo Banco Central, a efetivação de transferências de fundos de maior valor (antes efetuadas por cheque ou DOC e cursadas na Centralizadora da Compensação de Cheques e Outros Papéis – Compe) por meio de outros instrumentos mais seguros e modernos, como a Transferência Eletrônica Disponível (TED), com liquidação no STR ou em outro sistema de transferência de fundos.

Em 6 de dezembro de 2006, foi editada a Resolução nº 3.402, que garantiu o direito de escolha dos beneficiários de salários, aposentadorias, pensões e similares quanto à instituição financeira em que desejam manter sua conta de depósitos para recebimento dos referidos recursos. Essa resolução permite que os beneficiários transfiram, sem ônus de qualquer espécie, os referidos recursos para uma conta de depósitos mantida em outra instituição de sua preferência.

Para os beneficiários que assinaram contrato de pagamento após 5 de setembro de 2006, as contas-salários, isentas de tarifas, foram abertas a partir de 2 de abril de 2007. Para os que assinaram contrato de pagamento antes de 5 de setembro de 2006, as novas regras deverão entrar em vigor até 2 de janeiro de 2009 (Banco Central do Brasil, 2007). A expectativa é que essa medida leve ao acirramento da concorrência e à queda da taxa de juros cobrada dos clientes.

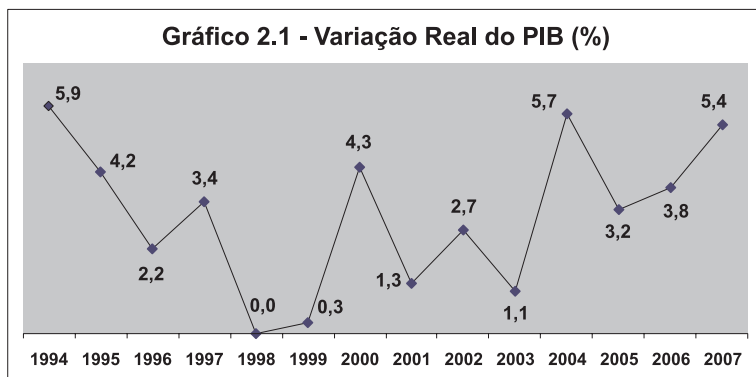
Também devido a essa medida, atualmente o SPB pode ser considerado um sistema com alto grau de automação e com crescente utilização de meios eletrônicos para transferência de fundos e liquidação de obrigações.

2
Análise de dados e resultados obtidos

Ambiente econômico

A partir da análise individual dos maiores bancos, efetuada no Anexo I deste trabalho, destacaremos, neste capítulo, as principais características do setor bancário brasileiro no período de 1998 ao primeiro semestre de 2008. Para isso, serão consideradas, primeiramente, as mudanças recentes ocorridas no ambiente econômico do país e que influenciaram os dados obtidos.

Entre o final de 1997 e o início de 1999, o Brasil sofreu os impactos das crises asiática e russa. Em seguida, ocorreu a crise cambial doméstica – janeiro de 1999 –, que levou ao fim do controle da taxa de câmbio pelo Banco Central. Em 2001, o Brasil passou por vários choques externos, como a crise da Argentina, da Turquia e a desaceleração da economia americana. Em 2002, a estabilidade de preços do Plano Real sofreu um abalo, com a inflação atingindo índices recordes, no mês de outubro. Em 2003, primeiro ano do governo Lula, a nova equipe econômica optou por manter uma política econômica austera, de juros altos e medidas conservadoras. O nível de crescimento manteve-se baixo, enquanto, por outro lado, a inflação foi controlada. Os primeiros sinais de retomada do crescimento apareceram no final de 2003, com o PIB do penúltimo trimestre apontando para um crescimento de 0,4%.

O período de 2003 a 2007 foi de expressivo crescimento da economia brasileira e mundial. A economia mundial atingiu um crescimento de cerca de 5% ao ano, em termos reais, com o volume do comércio global aumentando mais de 7% ao ano e a liquidez internacional expandindo-se em ritmo recorde. No Brasil, o crescimento real do PIB atingiu 5,7%, em 2004 (Gráfico 2.1).

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Banco Central do Brasil.

O ambiente de crescimento da renda e do emprego permitiu a expansão do crédito, principalmente aquele direcionado a Pessoas Físicas. Esse crescimento foi favorecido pela queda gradual na taxa de juros, ampliação dos prazos de amortização, recuperação do mercado de trabalho e avanço no ambiente regulatório, com regras mais claras e processos mais ágeis para execução de garantias. Tais condições favoreceram o aumento do consumo das famílias e dos investimentos das empresas.

Dentre as medidas tomadas pelo governo, com o objetivo de expandir a concessão de crédito e diminuir o *spread* bancário, podem ser destacadas a regulamentação do crédito consignado, em 2003, e a implementação do novo Sistema de Informações de Crédito (SCR). Foram adotadas, ainda, medidas de incentivo ao crédito habitacional, à criação de cooperativas de crédito, à bancarização da população de menor renda e à ampliação da transparência na cobrança de tarifas e de taxas de juros.

O SCR é um banco de dados que entrou em operação em junho de 2005,[1] alimentado mensalmente pelas instituições financeiras, mediante coleta de informações sobre as operações concedidas. Atualmente, são armazenadas nesse banco de dados as operações dos clientes com responsabilidade total igual ou superior a R$ 5 mil, a vencer e vencidas, e os valores referentes às finanças e aos avais prestados pelas instituições financeiras a seus clientes. O sistema pode ser acessado por áreas especializadas do Banco Central, pelos clientes e pelas instituições financeiras, mediante autorização dos clientes.

O acesso do Banco Central tem como objetivo tornar mais eficaz o diagnóstico e a prevenção de crises bancárias, dotando a área de Supervisão do BC de instrumento de identificação de instituições com problemas potenciais em sua carteira de crédito. Além disso, a amplitude de informações do SCR permite aumentar o conhecimento sobre o mercado de crédito, facilitando a adoção de políticas que visem à expansão da oferta de crédito.

As instituições financeiras, por sua vez, são auxiliadas na gestão de suas carteiras de crédito, uma vez que o sistema permite a obtenção de informações sobre as características, perfil e capacidade de pagamento dos clientes. Com base nessas informações, os bancos poderão oferecer produtos com melhores condições de taxa ou de prazo adequadas a cada tipo de cliente, com impactos positivos na diminuição dos índices de inadimplência. Os clientes também terão acesso às informações cadastradas no sistema, o que aumentará seu poder de barganha na negociação por melhores taxas e condições.

O principal objetivo do SCR é ampliar a transparência e reduzir a assimetria de informações do sistema financeiro brasileiro. Espera-se que o uso continuado do sistema gere um aumento da

---

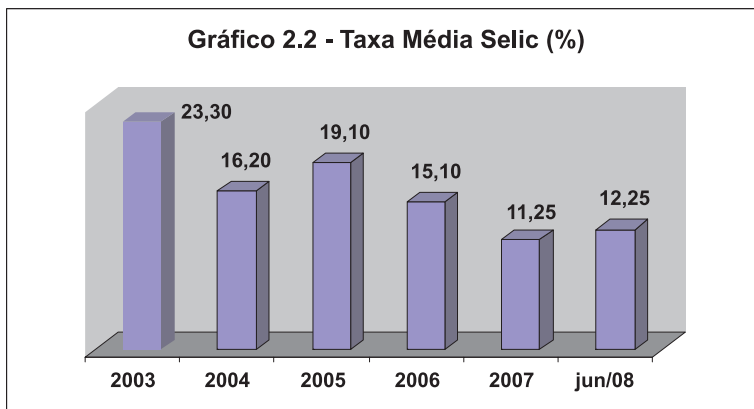
1 A primeira experiência de central de risco de crédito foi implantada pela Alemanha em 1934, sendo que, atualmente, diversos países, como Bélgica, Chile, Espanha, França e Itália, desenvolveram sistemas semelhantes. No Brasil, o primeiro sistema com essas características, chamado de Central de Risco de Crédito, foi implementado em junho de 1997. No novo sistema, a base de dados foi ampliada e o acesso ficou mais fácil e rápido.

competitividade do mercado de crédito e uma melhor avaliação de risco, contribuindo para a expansão da oferta de crédito e redução dos *spreads* bancários.

Também contribuiu para a ampliação do crédito a alteração, pelo Banco Central, das regras para recolhimento compulsório sobre os recursos a prazo, que passou a ser exigido somente para a parcela que exceder R$ 300 milhões. Esse afrouxamento na regra do recolhimento, implementado em 19 de novembro de 2004, aumentou a liquidez dos bancos.

Em 2006, foi criada a conta-salário, que permite que os trabalhadores escolham o banco no qual desejam receber o salário. Da conta-salário, o dinheiro pode ser automaticamente enviado para uma conta-corrente do trabalhador em outro banco, sem cobrança de qualquer encargo ou tarifa. Para os funcionários de empresas privadas, a medida entrou em vigor em janeiro de 2009, e será estendida para os funcionários públicos em 2012. Outra medida adotada recentemente foi a Resolução nº 3.401, de 6 de setembro de 2006, que garantiu a portabilidade do crédito e do cadastro dos clientes bancários. Neste caso, o cliente pode transferir um empréstimo de um banco para outro que ofereça melhores condições de pagamento.

A expansão do crédito também foi resultado do posicionamento do governo, que incentivou principalmente as classes C, D e E a aumentarem o consumo. Esse posicionamento incluiu medidas como aumento do gasto público, ampliação dos programas sociais, reajustes do salário mínimo acima da inflação e implantação, em 22 de janeiro de 2007, do Programa de Aceleração do Crescimento (PAC). O PAC tem como objetivo recuperar a infraestrutura, estimular o crédito e o financiamento e aumentar o ritmo de expansão da economia, entre os anos de 2007 e 2010. Nesse período, o governo pretende direcionar R$ 503,9 bilhões para a ampliação do crédito para infraestrutura e habitação.

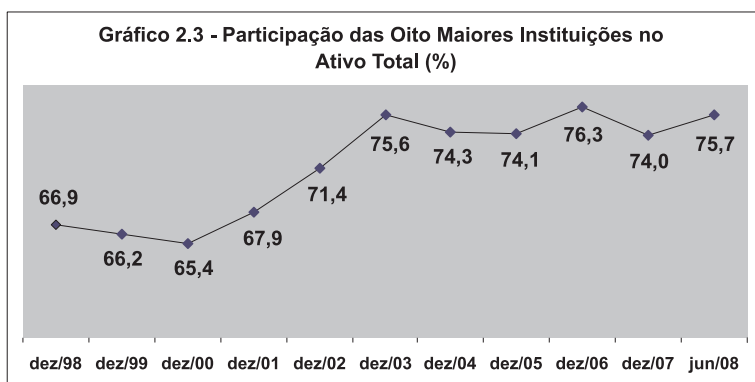
Nesse contexto, o Banco Central reduziu a taxa Selic para 11,25% ao ano em dezembro de 2007 (Gráfico 2.2), o menor nível desde que foi criada, em 1986. Essa queda incentivou ainda mais o aumento do crédito.

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Banco Central do Brasil.

No primeiro semestre de 2008, o mercado de crédito apresentou crescimento, apesar da crise iniciada no segundo semestre de 2007, originada no mercado imobiliário norte-americano, e das medidas restritivas implementadas pelo governo no começo do ano, como: aumento do Imposto sobre Operações Financeiras (IOF) sobre operações de crédito, de 1,5% para 3,38%, em janeiro de 2008; instituição de uma alíquota de compulsório sobre captações feitas pelos bancos por meio de suas empresas de *leasing*, válida a partir de maio de 2008; e aumento da taxa de juros a partir de abril de 2008. Esses fatores atuaram para que os juros médios dos empréstimos subissem em relação a 2007 (*Valor Econômico*, 30/4/2008).

No primeiro semestre do ano, duas das três principais agências internacionais de avaliação de risco concederam o grau de investimento ao Brasil, o que confirmou a melhora nos fundamentos do país, nos últimos anos. Esse ambiente positivo permitiu a continuidade do avanço do crédito, embora em menor ritmo. Também devido a essa expansão, o Banco Central considerou propício elevar a taxa básica de juros de 11,25%, em dezembro de 2007, para 12,25%, em junho de 2008.

Aumento da concentração

O grau de concentração no sistema bancário brasileiro é uma questão constantemente debatida. Os elevados juros e tarifas cobrados pelas instituições bancárias levaram à suspeita da existência do que Carvalho (2007) chama de "déficit de concorrência" no setor. Entretanto, o grau de concentração no Brasil continua não sendo muito distinto do observado em outros países, conforme Vasconcelos e Strachman (2002) já haviam apontado, o que pode indicar que essa seja uma característica estrutural do setor. Essa concentração sugere uma estrutura oligopolística de mercado, com concorrência pela diferenciação de produtos, mais do que em preços (Carvalho, 2007). Nos anos recentes, tem se verificado, no Brasil, uma tendência de ampliação da concentração e a existência de um novo processo de consolidação bancária.

No primeiro semestre de 2008, as oito maiores instituições representavam 75,7% do total de ativos, exceto intermediações,[2] do Sistema Financeiro Nacional. Essa participação vem crescendo desde dezembro de 1998 (Gráfico 2.3). O número de instituições, por sua vez, caiu de 128, em dezembro de 1998, para 101, em junho de 2008.

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Banco Central do Brasil.

2 Os dados divulgados pelo Banco Central consideram o balanço operacional dos bancos, que inclui somente as operações financeiras, não contabilizando operações como as de seguros, previdência e capitalização.

Essa concentração foi acompanhada pela queda da participação dos bancos públicos no ativo total e o aumento da participação dos bancos privados nacionais e estrangeiros. Em dezembro de 1996, os bancos públicos federais e estaduais dentre os 50 maiores eram quinze e representavam 55,3% dos ativos totais do Consolidado Bancário I. No primeiro semestre de 2008, a quantidade de instituições caiu para nove, com participação de 31,9%. As instituições privadas nacionais diminuíram de 25 para 22; entretanto, a participação no total de ativos cresceu de 33,5% para 43,4%. As instituições com controle estrangeiro, por sua vez, eram dez, em dezembro de 1996, com participação de 6,7% no ativo, mas, no primeiro semestre de 2008, o número aumentou para 19, passando a representar 23,2% dos ativos.

Apesar do crescimento da participação dos bancos com controle estrangeiro, essa participação ainda é inferior à dos bancos nacionais e à verificada em outros países da região. Essa peculiaridade do Brasil, de baixa participação dos bancos estrangeiros e forte atuação dos bancos públicos, contribuiu para que o país não fosse tão afetado pela crise internacional iniciada em 2007, ao contrário do previsto em boa parte da literatura sobre bancos (Vasconcelos e Strachman, 2002). No México, por exemplo, 90% dos bancos são de capital estrangeiro, o que contribuiu para o aprofundamento da crise no país.

Recentemente, um novo processo de concentração foi iniciado no setor, destacando-se a aquisição do ABN pelo Santander, da Nossa Caixa pelo Banco do Brasil e a fusão entre Itaú e Unibanco. Esse processo, em conjunto com a necessidade de prover liquidez ao sistema em um período de crise, impulsionou a edição, em outubro de 2008, da Medida Provisória nº 443, que permitiu que os bancos públicos adquirissem instituições financeiras privadas.[3]

Todos os bancos privados analisados, tanto estrangeiros como nacionais, cresceram, principalmente, pelas fusões e aquisições,

---

3 A Medida Provisória é válida até junho de 2011, podendo ser prorrogada por doze meses.

enquanto a Caixa e o Banco do Brasil cresceram de forma orgânica, por meio da abertura de agências e ampliação da base de clientes. Dessa forma, a aquisição de instituições financeiras é vista como estratégica para os bancos públicos e, principalmente, para o Banco do Brasil, que busca recuperar a liderança de mercado, perdida, no segundo semestre de 2008, para a nova instituição Itaú-Unibanco (IU). Assim, essa nova medida tende a impulsionar o processo de consolidação em andamento.

Outro fator que tende a aprofundar o novo processo de consolidação é a crise internacional iniciada em 2007, que tende a provocar fuga de depósitos para os maiores bancos, bem como a compra de instituições menores pelos grandes bancos. Os movimentos dos principais bancos também tendem a desencadear novas fusões e aquisições, lideradas, principalmente, pelos grandes bancos, que deverão buscar potenciais sinergias e ganhos de escala para enfrentar o ambiente com concorrência mais acirrada.

Redução das taxas de juros e dos *spreads*[4] e ampliação dos prazos de amortização

As taxas de juros cobradas pelos bancos nas operações de crédito vêm decrescendo desde 2003 (Tabela 2.1). Esse movimento foi mais acentuado no segmento de pessoas físicas, o que pode ser explicado pela expansão de operações de menor risco, como financiamento de veículos, crédito consignado e crédito imobiliário. A redução da taxa Selic, nesse período, também impulsionou a queda das taxas de juros. O aumento, verificado no primeiro semestre de 2008, já reflete os efeitos da crise internacional, dentre eles, o aumento da taxa Selic.

4 Na definição do Banco Central do Brasil, o *spread* bancário é a diferença entre a taxa de empréstimo e a taxa de captação de CDB – Certificado de Depósito Bancário.

A redução das taxas de juros foi acompanhada por um aumento dos prazos de amortização. O prazo médio das operações totais foi de 374 dias, em junho de 2008, um crescimento de 70% em relação a dezembro de 2003. O prazo para pessoas físicas atingiu 466 dias, enquanto o prazo para pessoas jurídicas foi de 303 dias (Tabela 2.2).

Tabela 2.1 – Taxa de aplicação (%) – Taxas prefixadas

	dez./00	**dez./01**	**dez./02**	**dez./03**	**dez./04**	**dez./05**	**dez./06**	**dez./07**	**jun./08**
Geral	52,56	60,21	70,13	57,34	53,11	53,33	47,31	40,18	45,04
Pessoa Jurídica	37,59	43,77	50,46	42,30	40,65	41,55	36,90	32,22	36,74
Pessoa Física	66,49	71,82	83,52	66,64	60,54	59,26	52,13	43,94	49,10

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Banco Central do Brasil.

Tabela 2.2 – Prazo médio das operações de crédito (em dias corridos)

	Pessoa Jurídica	**Pessoa Física**	**Consolidado**
dez./03	170	296	220
dez./04	189	296	234
dez./05	218	319	264
dez./06	234	368	296
dez./07	275	439	350
jun./08	303	466	374
Cresc. (%)	78,2	57,4	70,0

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Banco Central do Brasil.

O *spread* bancário, por sua vez, apresentou tendência de queda no período de 1995, após o Plano Real, até 2000. No início de 1995, o índice atingiu 150% ao ano, devido às políticas monetárias contracionistas implementadas pelo Banco Central. A partir de 1996, esse índice começou a decrescer em consequência do relaxamento das medidas contracionistas e da diminuição da desconfiança dos agentes em relação ao processo de contágio da crise mexicana (De Paula, Ono, Oreiro e Silva, 2005). Após aumento no período de dezembro de 2000 a dezembro de 2002, os *spreads* voltaram a decrescer em 2003, atingindo seu menor nível em 2007 (Tabela 2.3).

Tabela 2.3 – *Spread* (%) – Taxas prefixadas

	dez./00	**dez./01**	**dez./02**	**dez./03**	**dez./04**	**dez./05**	**dez./06**	**dez./07**	**jun./08**
Geral	36,11	39,95	42,46	41,52	35,56	36,40	34,78	28,40	31,12
Pessoa Jurídica	21,57	24,38	24,97	26,44	23,19	24,07	24,30	20,97	23,78
Pessoa Física	49,68	50,99	54,51	50,85	42,94	42,60	39,63	31,92	34,74

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Banco Central do Brasil.

No período de dezembro de 2002 a dezembro de 2007, a queda do *spread* foi de 33%, provocada, principalmente, pela queda do *spread* de pessoa física, que foi de 41%, contra um decréscimo de 16% do *spread* de pessoa jurídica. Essa queda foi impulsionada pela redução das taxas de juros; entretanto, nesse mesmo período, a taxa de captação sofreu uma redução de 50%, o que possibilitou uma redução menos acentuada dos *spreads*.

Apesar do decréscimo verificado a partir de 2003, o *spread* bancário do Brasil ainda é o mais alto do mundo e é onze vezes maior do que o praticado nos países desenvolvidos, segundo estudo do Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial (Iedi). Em 2008, o *spread* médio do Brasil foi de 34,88%, contra 3,16% dos países desenvolvidos. A média simples das taxas de 62 países em desenvolvimento, que integram o relatório do Iedi, ficou em 6,55% em 2008. Os dados foram obtidos por meio da razão entre o custo de capital para os bancos de 86 países e os juros que cobram, informados ao Fundo Monetário Internacional (FMI) (*Folha de S. Paulo*, 1/2/2009).

Desde 1999, o Banco Central divulga um amplo diagnóstico anual do mercado de crédito, que inclui uma investigação sobre as causas das altas taxas de juros cobradas no Brasil. Nesse diagnóstico, é calculado o peso dos fatores que compõem o *spread.* Desde 2001, verifica-se que o maior componente do *spread* é a inadimplência, seguida pelo resíduo líquido, que representa a margem efetivamente apropriada pelos bancos (Tabela 2.4).

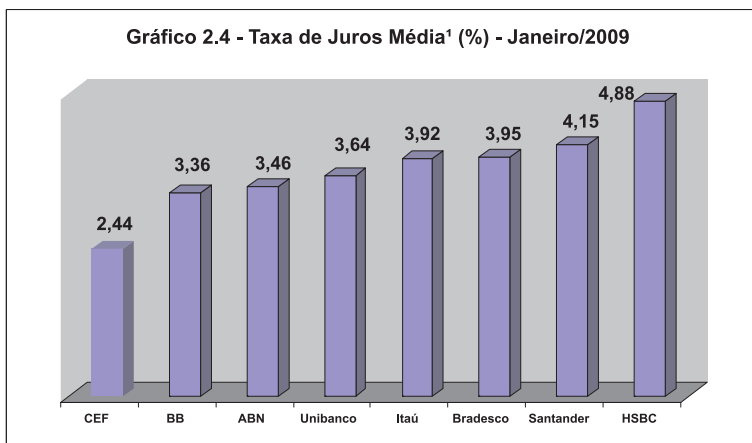
O recente aumento das taxas de juros foi justificado pelos bancos, pelo aumento na expectativa de ampliação da inadimplência, devi-

Tabela 2.4 – Decomposição do *spread* bancário (%)

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Spread Total	39,95	42,46	41,52	35,56	36,4	34,76	28,4
Inadimplência	32,4	32,2	31,9	34,7	36,1	38,3	37,4
Resíduo Líquido	28,1	18,4	31,0	26,1	25,4	28,2	26,9
Custo Administrativo	13,2	15,0	11,8	14,2	15,5	12,4	13,5
Impostos Diretos	14,1	11,5	13,4	11,0	9,9	10,0	10,5
Tributos e Taxas	6,9	7,8	7,1	7,6	8,1	7,7	8,1
Custo do Compulsório	5,3	15,1	4,8	6,4	5,0	3,4	3,6
Inadimplência + Res. Líquido	60,5	50,6	62,9	60,8	61,5	66,5	64,3

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Banco Central do Brasil.

do à deterioração do cenário econômico e à possibilidade de queda de emprego e de renda. Entretanto, a parcela do *spread* referente à inadimplência destina-se a cobrir perdas ainda não realizadas, uma vez que se trata apenas de uma projeção do risco de perdas nas novas operações. Dessa forma, o percentual do *spread* que é apropriado pelos bancos equivale à soma das parcelas de inadimplência e de resíduo líquido, que atingiu 64,3% em 2007. Tendo em vista que, conforme constatado no Anexo I, os índices de inadimplência dos bancos analisados têm se mantido em níveis baixos, esse elevado percentual que os bancos destinam para cobrir a inadimplência pode ser questionado.

Os bancos vêm sendo muito pressionados pelo governo para que reduzam as taxas de juros e o *spread*. Além das medidas adotadas para acirrar a concorrência, já relacionadas no item "Ambiente econômico" (capítulo 2), o governo vem, recentemente, pressionando os bancos públicos, principalmente a CEF e o BB, para que reduzam suas taxas, o que poderia forçar os bancos privados a fazer o mesmo. Em janeiro de 2009, verificou-se que as menores taxas de juros foram as cobradas pelos dois bancos públicos, principalmente pela Caixa Econômica Federal. As taxas mais altas foram as do HSBC e do Santander, ou seja, dois bancos estrangeiros. Destaca-se, também, o ABN-Amro, cuja taxa foi menor do que a dos bancos privados nacionais (Gráfico 2.4).

1) Obtida por meio da média simples das taxas de juros das modalidades Cheque Especial, Crédito Pessoal, Aquisição de Veículos, Aquisição de Bens, Desconto de Duplicatas, Capital de Giro – Prefixado, Capital de Giro – Flutuante, Conta Garantida, Aquisição de Bens – PJ.

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Banco Central do Brasil.

Retomada da importância dos bancos públicos

Nas décadas de 1980 e 1990, inexistia a orientação para que os bancos públicos desenvolvessem ações de inclusão bancária e disseminação do crédito. Ao contrário, essas instituições não tinham papel relevante na execução das políticas governamentais e havia um forte movimento para que fossem privatizadas (Mattoso e Vasconcelos, 2006). De fato, muitas delas, principalmente estaduais, foram privatizadas na década de 1990, conforme visto no capítulo 1. No caso das instituições públicas federais, algumas foram privatizadas, enquanto outras perderam importância ou foram reestruturadas, visando à futura privatização. Nesse último caso, enquadram-se o Banco do Brasil e, principalmente, a Caixa Econômica Federal.

Após as medidas adotadas pelo Proef, a CEF perdeu espaço no mercado bancário, concentrando suas operações em títulos públicos. As operações de crédito comercial foram consideradas secundárias, o que fez com que a Caixa e outras instituições públicas diminuíssem

sua participação no total da carteira de crédito do Sistema Financeiro Nacional.

O governo Lula buscou reverter essa situação de desmonte dos bancos públicos, tornando-os principais agentes de execução da sua política de governo. Assim, esses bancos recuperaram seu papel de fomentar o desenvolvimento econômico e social brasileiro, ofertando crédito e serviços financeiros em melhores condições para toda a população. Esse papel significa, muitas vezes, a atuação em regiões e segmentos menos interessantes aos bancos privados (Mattoso e Vasconcelos, 2006). Como exemplos, podem ser citados a forte atuação do Banco do Brasil no crédito agrícola, segmento em que a participação dos bancos privados é pequena, apesar da importância econômica do setor, devido ao alto risco de quebra de safra; o segmento de crédito imobiliário, em que a Caixa é líder, e que também não era atrativo para os bancos privados, devido ao alto risco e às altas taxas de inadimplência – os bancos privados passaram a atuar nesse segmento somente após a implementação de medidas que diminuíram o risco do setor; o atendimento da população de menor renda; e a oferta de financiamento de longo prazo – em que o BNDES é quase exclusivo. A Caixa Econômica Federal também é a principal agente do governo na execução do PAC – Programa de Aceleração do Crescimento.

Os bancos públicos, principalmente a CEF e o Banco do Brasil, também passaram a investir, recentemente, em segmentos em que os bancos privados eram mais atuantes. A partir de 2005, o BB adotou a estratégia de ampliar sua atuação com não correntistas, segmento em que os bancos privados mais crescem. Iniciou suas operações em financiamento de veículos e crédito imobiliário e passou a buscar o estabelecimento de parcerias com grandes redes varejistas. A Caixa, por sua vez, pretende ampliar sua atuação no segmento de pessoas jurídicas.

Essa importância dos bancos públicos se acentuou a partir de 2007, quando o governo atribuiu a essas instituições o papel de evitar a escassez de crédito e uma consequente redução da atividade econômica, devido à crise internacional iniciada nesse mesmo ano.

O governo determinou que o BB incrementasse o crédito rural, facilitasse as exportações e os empréstimos e financiamentos a pessoas físicas. À Caixa, foi designada a responsabilidade de ampliar a oferta de recursos para os segmentos de habitação, saneamento básico e micro e pequenas empresas. Como resultado, em 2008 a carteira de crédito dos bancos públicos foi a que mais cresceu. De março de 2008 a março de 2009, esse crescimento foi de 37,1%, contra uma expansão de 19,1% das instituições privadas nacionais e de 17,8% das instituições estrangeiras, conforme dados do Banco Central do Brasil. Como já visto, aos bancos públicos também caberá o papel de reduzir as taxas de juros e as tarifas bancárias e de ampliar a liquidez no sistema financeiro nacional, por meio da aquisição de instituições privadas, possibilitada pela Medida Provisória 443.

Dentre os argumentos dos defensores da forte presença dos bancos públicos no país, destacavam-se aqueles que defendiam a necessidade de levar agências às localidades mais distantes e economicamente inviáveis (Cavalcante, Crocco e Jaime Jr., 2004), bem como a crença de que banco do governo não quebra. Atualmente, entretanto, esses argumentos não são mais tão fortes, já que, com o avanço da tecnologia e com a inclusão de novas formas de atendimento, como o correspondente bancário, os grandes bancos privados também conseguem atender grande parte dos municípios. Além disso, não há perspectiva de quebra para esses bancos, que estão bem sólidos e registram lucros recordes, a despeito da frequente desconfiança – no Brasil e no resto do mundo – quanto à fidelidade dos balanços bancários em relação à realidade de cada uma dessas instituições.

A principal importância dos bancos públicos, hoje em dia, está na execução de políticas governamentais e na promoção da concorrência no setor. Carvalho (2000) destaca a garantia de oferta de serviços financeiros ao governo a custos razoáveis, a moderação das práticas oligopolistas dos bancos privados no crédito e a ampliação da eficácia das políticas de estabilização e defesa da moeda e do sistema financeiro. O autor cita as turbulências ocorridas nos anos de 1996 e 1997,

em que o Banco do Brasil e a CEF foram extremamente importantes para que uma crise bancária fosse evitada. O aumento da desconfiança do público provocou a transferência de depósitos e operações para os dois bancos públicos, que, por sua vez, repassaram esses recursos no interbancário. Essa atuação manteve o financiamento do sistema privado e, principalmente, dos bancos mais ameaçados pela crise de desconfiança.

Dessa forma, a redução da atuação dos bancos públicos poderia enfraquecer os instrumentos de política econômica, bem como ampliar o poder de mercado e o lucro dos bancos privados. De acordo com estudos divulgados, em abril de 2009, pelo Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (Ipea), a redução dos bancos públicos, a partir de 1996, levou à concentração do sistema financeiro, à menor oferta de serviços bancários à população de baixa renda e à manutenção de ambiente favorável à cobrança de altos juros.

Concentração dos pontos de atendimento em regiões mais desenvolvidas

As instituições analisadas possuem presença mais significativa no Sudeste, Sul e Nordeste, sendo que todos os bancos estão mais concentrados na região Sudeste. O banco onde essa concentração é maior é o Santander. Isso se deve ao fato de a instituição ter ampliado sua atuação no Brasil por meio da aquisição do Banespa, banco estadual paulista, bem como ao fato de estar mais direcionada para regiões de renda mais alta. Os bancos onde a concentração na região Sudeste é menor são Banco do Brasil e Caixa Econômica Federal, o que pode ser explicado pelo fato de se tratar de bancos públicos, que buscam a bancarização da população situada em regiões menos desenvolvidas.

O Bradesco é o banco com maior participação na quantidade total de pontos de atendimento, seguido pelo Banco do Brasil. Apesar de o Banco do Brasil ser líder nas regiões Centro-Oeste, Nordeste, Norte e Sul, o Bradesco lidera na região Sudeste (Tabela 2.5).

Tabela 2.5 – Distribuição dos pontos de atendimento (%) em janeiro/2009

	Centro-Oeste	Nordeste	Norte	Sudeste	Sul	Total
Bradesco	26,3	33,0	32,2	28,8	20,3	27,9
Banco do Brasil	35,3	40,8	35,8	17,5	32,1	26,3
Itaú	9,5	4,7	5,3	15,1	10,6	11,6
ABN	5,7	6,0	6,1	8,0	3,4	6,5
CEF	7,8	6,8	4,8	5,0	7,7	6,0
Santander	1,3	0,6	0,6	7,2	4,2	4,7
HSBC	5,0	1,9	4,5	3,6	7,1	4,1
Unibanco	2,0	1,9	0,8	4,3	3,2	3,3
TOTAL	4.958	9.784	3.294	31.761	10.989	60.786

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* da Febraban.

É importante destacar que, apesar de a CEF não ter uma participação significativa no total de pontos de atendimento, é a instituição com melhor cobertura geográfica,[5] estando presente em todos os municípios do país. Em muitos municípios, entretanto, o banco não disponibiliza agências ou pontos de atendimento bancário, contando, somente, com os correspondentes bancários – não considerados pontos de atendimento pela Febraban.

Também se verificou uma tendência de ampliação da participação dos grandes bancos no total de pontos de atendimento do país. No final de 2008, após a recente onda de fusões ocorridas no setor bancário, as dez maiores instituições passaram a deter 94% das agências bancárias do Brasil. Em 1999, esse percentual era de 76%.

Verifica-se, ainda, que os bancos brasileiros ainda não buscam a internacionalização. Isso se deve ao fato de o mercado doméstico ainda não estar saturado, como ocorreu com os países desenvolvidos, apresentando, ainda, grande oportunidade de crescimento e ampliação da rentabilidade.[6] Uma exceção, dentre os bancos analisados, é o Itaú, que sempre foi mais voltado para o mercado externo do

5 Segundo o Prêmio Relatório Bancário 2007.

6 A baixa internacionalização dos bancos brasileiros foi um fator importante para dificultar a propagação, no Brasil, da crise internacional iniciada em 2007.

que as demais instituições.[7] Após a aquisição do Unibanco, a nova instituição adotou a internacionalização como principal estratégia.

Crescimento de formas alternativas de atendimento

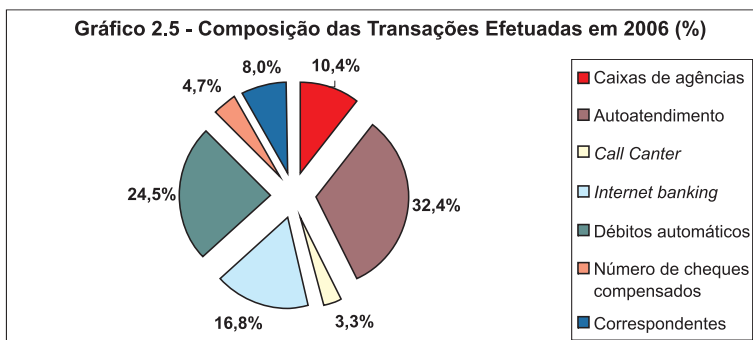
Com o objetivo de reduzir os custos de operação, todas as instituições analisadas vêm buscando ampliar as formas de atendimento diferenciadas, como *internet banking* e caixas eletrônicos. Apesar da importância ainda significativa das agências bancárias, o processo de automação dos serviços bancários cresce de forma acelerada, com expressiva ampliação da parcela de serviços efetuados por meio do *internet banking* e dos canais de autoatendimento.

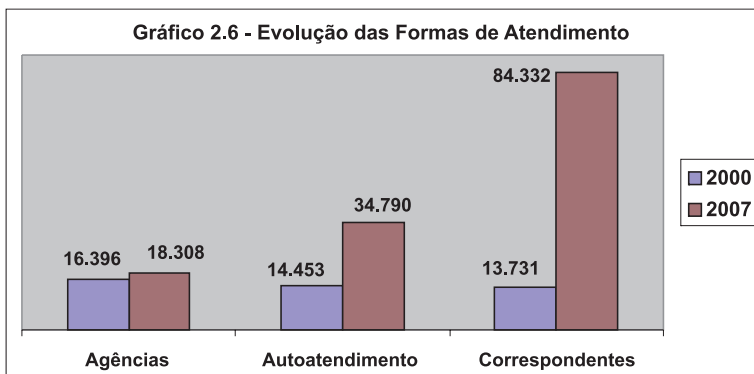
Também se destacaram as associações com estabelecimentos comerciais, chamados de "correspondentes bancários", que atingiram 84 mil em 2007. Nesse sistema, os bancos instalam equipamentos em lojas, supermercados e outros estabelecimentos comerciais, com a finalidade de oferecer serviços aos clientes, como saques, depósitos, pagamento de contas, dentre outros. Uma variante desse sistema é o Banco Postal, resultado de acordo entre o Bradesco e os Correios para prestação desses serviços.

Verificou-se, também, uma forte tendência de estabelecimento de parcerias com redes varejistas, para financiamento do consumo e fornecimento de cartões de crédito. Essa tendência é verificada, principalmente, no Bradesco, Itaú, Unibanco, HSBC e, mais recentemente, Banco do Brasil. Outra forte tendência no setor foi a criação de financeiras, por todos os bancos privados analisados, para atendimento da população de menor renda. São oferecidos, principalmente, cartões de crédito, financiamento a veículos e crédito ao consumo.

Em 2006, as agências representaram somente 10,4% do total de atendimentos, sendo que os correspondentes foram responsáveis por 8% dos atendimentos. As transações foram efetuadas, principal-

7 Em junho de 2008, o Itaú possuía ativos no Chile, Argentina e Uruguai.

mente, por meio do autoatendimento, débito automático e *internet banking*, que responderam por 32,4%, 24,5% e 16,8%, respectivamente (Gráfico 2.5).

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* da Febraban.

Atualmente, a maior parte do crescimento da inserção do sistema bancário na economia se dá por meio de correspondentes bancários, que, cada vez mais, se assemelham às tradicionais agências bancárias, pela grande amplitude de atividades e serviços prestados. No período de 2000 a 2007, foi a forma de atendimento que mais cresceu, seguida pelo autoatendimento. A quantidade de agências, por sua vez, não sofreu alteração significativa (Gráfico 2.6).

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* da Febraban.

Alta quantidade de pontos de atendimento

Apesar da tendência de crescimento de formas alternativas de atendimento, conforme visto no item anterior, verificou-se que os bancos brasileiros ainda têm, relativamente, mais pontos de atendimento dos que os bancos situados em países mais desenvolvidos. Em todos os grupos estrangeiros analisados, a quantidade de pontos de atendimento instalados na filial brasileira era alta em relação aos demais países. No caso do ABN, por exemplo, a América Latina representa somente 5,1% dos ativos totais do grupo; entretanto, concentra 51,5% dos pontos de atendimento.

A alta quantidade de pontos de atendimento era uma das críticas que os bancos estrangeiros fizeram ao sistema bancário nacional quando da sua entrada no país; entretanto, verifica-se que esses bancos mantiveram essa mesma estratégia, atuando, assim, de forma diferente de como atuavam em seus países de origem.

Isso se deve ao fato de que a presença da agência ainda é um fator importante para atrair novos clientes, dado o baixo nível de bancarização da população. Desse modo, os bancos, tanto estrangeiros como nacionais, mantêm extensa rede de atendimento, com o objetivo de ampliar o número de clientes. Esse comportamento pode ser comprovado pelo recente processo de fusões e aquisições ocorrido no país, já que, até o momento, não houve fechamento significativo de agências, ao contrário do que ocorreu no processo de consolidação dos anos 1990.

Segmentação de clientes

A substituição dos lucros provenientes de altas taxas de inflação por receitas provenientes de serviços levou a uma valorização da figura do cliente. Como consequência, no período estudado, todas as instituições analisadas adotaram a estratégia de segmentação de clientes por renda, perfil, investimentos e relacionamento com o banco. Baseados nesse modelo, os bancos criam produtos e pacotes de serviços diferenciados, adequados a cada perfil de cliente.

Recentemente, o ABN tem buscado alterar sua estratégia com relação à segmentação, ampliando o fluxo de produtos padronizados, com o objetivo de reduzir os custos transacionais e promover ganhos de eficiência e escala. Essa estratégia, entretanto, é recente e contrária à tendência verificada no setor bancário brasileiro.

Aumento da bancarização

A diversificação dos pontos de atendimento, com a ampliação da atuação dos correspondentes bancários, do Banco Postal, das redes varejistas parceiras das instituições bancárias e das financeiras, contribuiu para a aceleração do processo de bancarização da população de menor renda.

Os bancos públicos tiveram participação importante nesse processo, por meio do Banco Popular do Brasil, do Banco do Brasil e da Conta Caixa Fácil, da Caixa Econômica Federal. A conta simplificada foi criada pelo Banco Central, em 2003, com o objetivo de incluir os consumidores da baixa renda no setor bancário, facilitando a abertura de conta-corrente e a concessão de empréstimos. Mais da metade desse tipo de conta foi aberta na Caixa Econômica Federal e no Banco do Brasil.

O número de contas bancárias atingiu 112,1 milhões em 2007, um crescimento de 76% em relação a 2000. Esse crescimento foi impulsionado pelo crescimento do emprego e pela ascensão de mais famílias à classe C. Além disso, o país conta com 77 milhões de contas-poupança e 7,6 milhões de contas simplificadas.

Destaca-se, ainda, o crescimento da quantidade de cartões de crédito, de 28 milhões, em 2000, para 93 milhões, em 2007. Grande parte desse crescimento se deu entre as classes mais baixas, sendo que as financeiras e as redes varejistas parceiras de instituições financeiras foram as principais responsáveis por essa expansão.

A instituição com maior número de clientes é a Caixa Econômica Federal, que atingiu 40 milhões de clientes em 2007, sendo que cerca de 80% são em conta-poupança. Em seguida vêm o Banco do Brasil, com 24,6 milhões de clientes, o Bradesco, com 18 milhões, e o Itaú,

com 13 milhões. Em outro patamar estão Unibanco, com 7,7 milhões, Santander, com 7,2 milhões, ABN, com 6 milhões, e HSBC, com 4 milhões. Ou seja, os bancos públicos são os que possuem maior quantidade de clientes, seguidos pelos bancos privados nacionais.

Alteração da composição das formas de captação

Há uma tendência de queda da participação dos depósitos à vista[8] e de poupança em todas as instituições, com exceção da Caixa, que vêm sendo substituídos por captações de mercado aberto e por depósitos a prazo, principalmente Certificados de Depósitos Bancários (CDBs). O aumento da participação das captações de mercado aberto é uma tendência verificada em todos os bancos, com exceção do HSBC, em que essa forma de captação não é significativa. Essa tendência pode ser explicada pela recente queda das taxas de juros, que diminuiu o custo desse tipo de captação.

Os bancos estrangeiros analisados captam recursos, principalmente, por meio de depósitos a prazo. Verifica-se que, no momento de aquisição dos grandes bancos nacionais, houve um aumento na participação dos depósitos à vista e de poupança; entretanto, essa participação foi decrescendo, e esses depósitos foram sendo gradativamente substituídos por depósitos a prazo.

No caso dos três bancos privados nacionais, há uma maior participação das captações de mercado aberto, acima de 40%. No caso do Unibanco, entretanto, os depósitos a prazo têm maior participação na captação total. Também se verifica, nos três bancos, uma queda de participação dos depósitos à vista e, principalmente, de poupança.

O Banco do Brasil capta recursos, principalmente, por meio do mercado aberto; entretanto, os depósitos a prazo também têm participação significativa. As captações por meio da poupança também vêm decrescendo, porém em ritmo mais lento do que nos demais bancos.

---

8 A queda mais acentuada dos depósitos à vista, no primeiro semestre de 2008, verificada em todos os bancos, deve-se ao fim da CPMF, que resultou em maior mobilidade de recursos.

A Caixa é a instituição que mais se diferencia dos outros bancos, pois capta recursos, principalmente, por meio da poupança, e essa participação, ao contrário do que ocorreu com os demais, vem crescendo. A captação em poupança é uma vantagem da CEF em relação aos outros bancos, porque tem custo menor do que as outras formas de captação. Além disso, essa forma de captação é vista como estratégica porque alavanca recursos para a expansão do crédito imobiliário e, na faixa livre, para a expansão da carteira de crédito comercial. A CEF conta, ainda, com os recursos federais que administra, como o Fundo de Garantia do Tempo de Serviço (FGTS), que também têm baixo custo. As captações de mercado aberto começaram a crescer a partir de 2002, devido ao Proef. Entretanto, a captação por meio de depósitos ainda é predominante.

O Banco do Brasil é líder em depósitos à vista, interfinanceiros e a prazo, enquanto a Caixa é líder em depósitos de poupança. O BB também é líder em depósitos totais, seguido pela CEF. Em seguida vêm Bradesco, Itaú, ABN, HSBC, Unibanco e Santander. Com relação à captação de mercado aberto, o líder é o Bradesco, seguido por Itaú, BB, CEF, Unibanco, ABN, Santander e HSBC (Tabela 2.6).

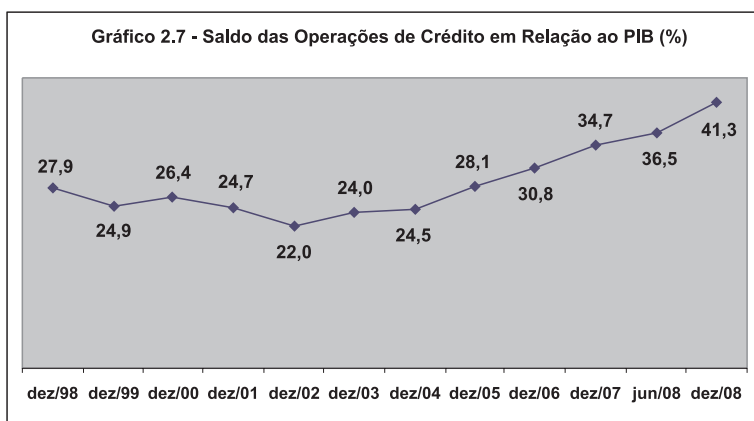
Tabela 2.6 – Captações – Participação de Mercado (%)

	À Vista		**Poupança**		**Interfin.**		**A Prazo**		**Total**		**Cap. Mercado Aberto**	
Data	**dez./97**	**jun./08**	**dez./97**	**jun./08**	**dez./97**	**jun./08**	**dez./97**	**jun./08**	**dez./97**	**jun./08**	**dez./97**	**jun./08**
BB	28,3	30,9	17,3	19,8	21,2	17,5	22,3	15,5	20,2	20,3	5,8	17,6
Itaú	10,3	13,9	13,2	11,7	3,2	4,1	1,8	7,1	6,8	9,0	4,9	18,5
Bradesco	15,0	19,1	14,4	13,8	0,9	1,5	2,0	12,1	7,8	12,9	4,8	19,2
CEF	8,1	8,2	24,3	33,3	0,0	0,0	19,0	8,8	22,1	15,4	1,9	7,9
ABN	0,0	6,2	0,0	4,4	1,9	3,6	0,5	9,6	0,3	7,3	0,2	3,7
Unibanco	3,2	2,6	2,9	3,4	0,2	4,4	2,3	7,6	2,5	5,5	3,0	7,1
Santander	0,2	3,1	0,0	2,9	0,0	2,1	0,7	6,8	0,3	4,9	0,2	3,3
HSBC	2,7	4,8	3,7	0,9	6,4	2,9	1,4	8,5	2,4	5,6	2,5	0,2
Total	67,8	88,9	75,8	90,3	33,8	36,2	50,0	76,1	62,4	80,9	23,3	77,5

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Banco Central do Brasil.

Desta análise, destaca-se, uma vez mais, a liderança das instituições públicas em depósitos e a liderança das instituições privadas nacionais, com exceção do Unibanco, em captações de mercado aberto.

Ampliação das operações de crédito

Verificou-se, principalmente a partir de 2003, uma elevação da carteira de crédito de todas as instituições. Esse crescimento foi possibilitado pelo bom desempenho da economia, pelas condições positivas de renda e emprego, pela redução das taxas de juros e pela ampliação dos prazos de amortização. A participação do crédito no PIB alcançou 36,5% em junho de 2008, contra 27,9% em dezembro de 1998 (Gráfico 2.7). Em dezembro de 2008, essa participação atingiu 41,3%, o maior percentual da série iniciada, pelo Banco Central, em julho de 1994.[9]

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Banco Central do Brasil.

9 O percentual recorde era de 36,8% do PIB, em janeiro de 1995.

O segmento de varejo foi o que mais cresceu, com destaque para o financiamento de veículos, crédito consignado, financiamento imobiliário e cartões de crédito. Em 2007, o crescimento dessas modalidades em relação a 2006 foi de 34,3%, 28,4%, 87,5% e 28,7%, respectivamente.

Os principais destaques, entretanto, foram para os segmentos de financiamento de veículos e crédito consignado, o que indica que o crescimento do crédito foi acompanhado de um aumento da participação de financiamentos com garantias reais. Em agosto de 2007, a participação desse tipo de crédito foi de 65,5%, contra 43% em 2003, ou seja, antes do início das operações com crédito consignado (*Valor Econômico*, 8/8/2007).

Esse crescimento do crédito protegeu as margens de lucro dos bancos contra a queda dos juros. Apesar de os custos de captação terem permanecido altos, em 2007, a taxa de aplicação do crédito mostrou-se suficiente para absorver esses custos, em especial a de pessoa física.

O Banco do Brasil é líder em operações de crédito, seguido pelo Bradesco, Itaú, CEF, ABN, Unibanco, Santander e HSBC. Desde dezembro de 1998, os bancos estrangeiros foram os que mais apresentaram crescimento na participação de mercado. Se for considerado o período de 2003 a junho de 2008, de maior crescimento das operações de crédito, os bancos que apresentaram maior expansão em sua carteira foram Santander, Bradesco, Itaú e HSBC, seguidos pelos bancos ABN, Banco do Brasil, CEF e Unibanco. Verifica-se que os bancos estrangeiros foram os que apresentaram maior crescimento, pois, juntos, representaram uma ampliação de 171%, contra um crescimento de 161% dos bancos privados e de 153% dos bancos públicos (Tabela 2.7).

A participação no crédito conforme o tipo de controle (Tabela 2.8) demonstra que as instituições privadas nacionais detêm maior parcela da carteira de crédito total do SFN, seguidas pelas instituições públicas. Essa maior participação se acentuou em 2005, o que indica que o recente crescimento das operações de crédito foi liderado pelos bancos privados nacionais, apesar de os demais também terem apresentado crescimento expressivo.

Tabela 2.7 – Carteira de Crédito – Participação de Mercado (%)

	dez./98	dez./99	dez./00	dez./01	dez./02	dez./03	dez./04	dez./05	dez./06	dez./07	jun./08	Cresc.
BB	15,0	13,9	14,8	16,0	18,2	21,4	21,0	19,9	21,2	20,3	21,3	42,5
Itaú	5,5	6,4	7,3	9,1	11,2	10,4	10,0	10,1	10,5	10,6	10,8	96,8
Bradesco	10,3	10,4	12,5	14,3	14,4	14,1	14,7	15,8	14,9	15,8	15,2	47,8
CEF	30,5	26,3	21,6	7,4	7,6	7,8	7,6	8,0	7,9	7,6	7,7	-74,8
ABN	0,5	3,6	3,6	4,5	5,0	7,1	7,0	7,9	8,0	8,0	7,3	1.390,8
Unibanco	5,0	5,4	6,0	7,8	7,2	7,3	7,5	7,4	6,8	6,8	6,7	35,0
Santander	1,7	1,6	1,9	4,4	4,2	3,5	5,0	5,4	5,9	5,4	5,1	195,6
HSBC	1,3	1,5	2,4	2,3	2,5	4,4	3,8	3,9	3,8	3,7	3,7	190,5

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Banco Central do Brasil.

Tabela 2.8 – Participação dos Bancos na Carteira de Crédito (%)

Data	Públicos	Privados Nacionais	Privados Estrangeiros
dez./98	55,0	29,1	15,9
dez./99	50,2	29,8	20,0
dez./00	44,0	33,8	22,2
dez./01	34,5	38,8	26,7
dez./02	37,5	37,4	25,1
dez./03	39,9	38,6	21,5
dez./04	38,5	39,6	21,9
dez./05	36,8	40,8	22,4
dez./06	36,7	41,2	22,1
dez./07	34,0	43,8	22,2

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Banco Central do Brasil.

O segmento de financiamento de veículos está entre os mais representativos na carteira de crédito do sistema financeiro nacional. De acordo com dados do Banco Central, essa modalidade representou 34% dos créditos direcionados às pessoas físicas, em 2007, e uma expansão de 423%, em relação a 2000. Esse bom desempenho pode ser explicado pelo aumento da demanda e pelo baixo risco dessas operações, tendo em vista que as garantias são os próprios veículos

financiados. Além disso, os veículos têm elevada liquidez no mercado secundário, no caso de necessidade de apreensão.

A principal estratégia dos bancos analisados é de estabelecimento de parcerias com redes de concessionárias, o que contribuiu para que esse segmento apresentasse a maior participação na carteira de crédito total, na maioria dos bancos analisados, com exceção da Caixa e do Banco do Brasil, em que essa participação não é significativa. No Banco do Brasil, essa modalidade passou a ser incluída como prioritária somente a partir de 2006, enquanto a Caixa passou a investir mais nesse mercado a partir de 2008. O banco líder em financiamento de veículos é o Itaú, que atingiu uma participação de mercado de 26,5% em junho de 2008, seguido pelo Bradesco, com participação de 25,6%. Ou seja, os dois grandes bancos privados nacionais detêm mais de 50% do mercado, sendo que, em conjunto com o ABN-Amro e a BV Financeira, essa participação atinge 76% do mercado.

O crédito consignado, por sua vez, era permitido desde 1990 para servidores públicos; entretanto, somente após a regularização dessa modalidade para trabalhadores do setor privado, em setembro de 2003, e, principalmente, para aposentados e pensionistas do INSS, em abril de 2004, é que o setor ganhou importância. Em 2004, foram feitas alterações significativas na legislação que trata do produto.[10] O Decreto nº 5.180 e a Lei nº 10.953 trouxeram a possibilidade de contratação com aposentados e pensionistas do INSS, sem a necessidade de transferência de domicílio bancário e de vinculação do benefício ao banco concessor de empréstimos e financiamentos.

Nessa modalidade, o pagamento é descontado diretamente da conta dos tomadores, que são, principalmente, servidores públicos, ou seja, têm maior estabilidade de emprego. Essa característica faz com o risco seja baixo. Além disso, a qualidade da carteira de crédito de aposentados e pensionistas do INSS é classificada como

10 A modalidade de crédito consignado já havia sido amplamente utilizada anteriormente, tendo sido eliminada por ser considerada uma violação do direito do assalariado de decidir sobre a alocação de sua renda (Carvalho, 2007).

"A". Dessa forma, esse tipo de empréstimo possibilita que os bancos melhorem a qualidade do crédito para pessoas físicas, diminuindo a exigência de capital próprio para as provisões e aumentando o Índice de Basileia (Bader e Takeda, 2005).

Todos os bancos analisados têm forte atuação nesse segmento e o consideram estratégico, sendo que o líder é o Banco do Brasil, com uma participação de mercado de 21,6% em junho de 2008. Uma das estratégias dos bancos analisados nesse segmento é a compra de carteira de crédito de instituições financeiras de pequeno e médio porte. Essas instituições são mais eficientes na captação de clientes e, muitas vezes, optam por vender parte das operações contratadas para os grandes bancos.

Desde 2004, a participação desse segmento no total de crédito do Sistema Financeiro Nacional (SFN), bem como em cada instituição analisada, cresceu significativamente. No período de 2004 a 2007, o crescimento dessa modalidade foi de 258%, sendo que, em 2007, representava 27% do total do saldo da carteira de pessoas físicas do SFN e 56,3% da carteira de crédito pessoal.

Recentemente, entretanto, esse crescimento se desacelerou, devido a uma saturação do mercado, principalmente nas linhas de empréstimos para o INSS, que respondiam por 52,5% do total em 2006. Essa redução nos empréstimos direcionados a aposentados e pensionistas do INSS também pode ser explicada pelas medidas adotadas recentemente pelo governo, dentre as quais destacam-se: redução do limite da parcela mensal do financiamento de 30% para 20% do benefício mensal; redução da taxa de juros máxima de cobrança, de 2,64% para 2,5% nos empréstimos e de 3,7% para 3,5% nas operações com cartão de crédito; proibição da emissão de cartão de crédito sem autorização por escrito do segurado; proibição de saques com cartões de crédito, de efetivação de operações de arrendamento mercantil e de acúmulo de sete empréstimos concomitantes vinculados ao mesmo benefício; proibição para operações em Estados diferentes do que tem a inscrição do segurado; e redução do limite de crédito no cartão de três para duas vezes o valor do benefício (*Valor Econômico*, 6/3/2008). Essas medidas foram tomadas para evitar

que os aposentados e pensionistas do INSS fossem induzidos ao endividamento irresponsável e para evitar fraudes.

Com o mercado próximo do limite, a tendência é que os bancos se voltem para os funcionários do setor privado. Entretanto, a alta rotatividade e a possibilidade de crise nas empresas privadas tornam essa operação mais difícil. Nesse caso, os juros são maiores para compensar o maior risco, já que a taxa de inadimplência do setor privado é de 7%, contra 2% do setor público.

O segmento de crédito habitacional também ganhou importância recentemente, apresentando crescimento significativo nos últimos anos. Essa expansão foi possibilitada pela estabilidade econômica e pelo crescimento do emprego e renda, aliados às mudanças legais implementadas no setor. Essas mudanças possibilitaram que as garantias das operações fossem equivalentes às de países com mercados mais desenvolvidos. Dentre as alterações, destaca-se a lei do patrimônio de afetação, que separou a figura jurídica da obra e da construtora, protegendo o empreendimento de débitos do empreendedor. Dessa forma, os bancos concederão crédito diretamente para uma obra específica, reduzindo o risco em caso de quebra das empresas. A lei do incontroverso, por sua vez, obrigou o pagamento do principal da dívida nos casos em que o mutuário contestar, na justiça, os valores do financiamento. A possibilidade de contratação com taxas prefixadas e de desconto da prestação em folha de pagamento também ampliou as contratações. A principal alteração, entretanto, foi a criação da alienação fiduciária, que garante a recuperação do imóvel em caso de inadimplência, mesmo instrumento utilizado no financiamento de veículos. A alienação fiduciária para os empréstimos imobiliários foi criada em 1997, mas não começou a ser usada de imediato, devido ao receio dos bancos quanto ao comportamento do Judiciário, sendo que a CEF foi a pioneira, em 2000. Após sua disseminação, o tempo de retomada do imóvel caiu de oito anos para menos de doze meses (*Valor Econômico*, 25/7/2008). Essas medidas resultaram em queda da inadimplência do Sistema Financeiro de 11,2%, em 2003, para 3,6%, em 2008.

Além disso, o próprio governo tem incentivado o financiamento de imóveis, por meio do Programa de Aceleração do Crescimento (PAC),

do FGTS e da CEF, reduzindo os juros e aumentando os prazos de amortização, que chegam a trinta anos. Apesar desse crescimento, o crédito imobiliário representa 2% do PIB, percentual baixo se comparado a outros países. No Chile, essa participação é de 14%, no Panamá é de 24% e na Alemanha é de mais de 50% (*Valor Econômico*, 29/11/2007).

A carteira de crédito habitacional atingiu R$ 52,8 bilhões em junho de 2008, um crescimento de 121% em relação a dezembro de 2001. Apesar da obrigatoriedade de direcionamento de 65% dos volumes captados em depósito em caderneta de poupança a financiamentos imobiliários, o setor permaneceu estagnado no período de 1999 a 2003, voltando a apresentar crescimento expressivo a partir de 2004 (*Valor Econômico*, 20/3/2007). Em 2007, foram financiados 196 mil imóveis, entre novos e usados, aproximando-se do recorde histórico de 1981, quando os bancos financiaram 267 mil unidades.

Os bancos analisados adotaram como estratégia o financiamento direto a construtoras e incorporadoras e o estabelecimento de parcerias com imobiliárias. O interesse principal, entretanto, é nas pessoas físicas, que se manterão clientes dos bancos durante todo o período de amortização, ou seja, por, aproximadamente, vinte anos.

A Caixa é líder de mercado desde 1997, quando detinha 72% dos valores contratados nesse segmento e era a única instituição habilitada a operar com recursos do FGTS. Recentemente, devido ao maior interesse dos demais bancos, essa participação vem decrescendo, atingindo 68%, em 2006, pois os outros bancos se habilitaram para operar com o Fundo. Todos os bancos analisados têm apresentado crescimento expressivo da carteira habitacional, dadas as mudanças ocorridas nessa modalidade, já relacionadas, que reduziram o risco de inadimplência e facilitaram a execução das garantias.

É importante ressaltar, entretanto, a diferença entre a atuação da Caixa e a das outras instituições. Na CEF, 85% das unidades financiadas em 2006 foram destinadas a famílias com renda de até cinco salários mínimos.[11] Os outros bancos, por sua vez, vêm ampliando

11 O percentual destinado a famílias com renda de até três salários mínimos foi de 59% em 2006, segundo o *site* da Caixa Econômica Federal.

sua participação no crédito para as classes média e alta, enquanto nas classes de renda média baixa e renda baixa, cuja atratividade é menor, a CEF continua dominando grande parte do mercado. Além disso, na Caixa, os Estados de São Paulo e Rio de Janeiro concentram 35% dos empréstimos concedidos, enquanto no Sistema Financeiro Nacional esse percentual é de 65% (*Valor Econômico*, 1/4/2008).

Com relação ao segmento de cartões de crédito, apesar de não possuir garantias de melhor qualidade como os segmentos anteriores, também tem sido verificado crescimento significativo na maioria das instituições. No Sistema Financeiro Nacional, o crescimento no período de 2000 a 2007 foi de 514%. Uma das explicações para essa expansão é, como visto, a estratégia recente de oferecer cartões a não correntistas, por meio das financeiras e do estabelecimento de parcerias com grandes lojas varejistas.

O mercado de cartões de crédito ainda tem muito potencial de crescimento, uma vez que se estima que 70 milhões de brasileiros, que teriam condições de possuir um cartão, ainda não o possuem. Desse total, 96% pertencem às classes C, D e E (*Valor Econômico*, 10/4/2007). Esse alto potencial, aliado aos altos *spreads* cobrados, fez com que todos os bancos analisados investissem no segmento de cartões de crédito, buscando o crescimento, principalmente, nas classes C e D. O Itaú é líder em faturamento – R$ 22,7 bilhões – e em emissão de cartões de crédito – 16,2 milhões em 2007.

O segmento de micro e pequenas empresas, por sua vez, também vem apresentando bom desempenho, embora este seja inferior ao verificado no segmento de Pessoas Físicas. Os produtos que mais têm se destacado, entretanto, são os relacionados ao capital de giro, de curto prazo, como veículos, antecipação de recebíveis e conta garantida. Ou seja, são produtos em que a qualidade da garantia é maior, não estando, entretanto, direcionados ao investimento. Uma consequência desse comportamento, destacada por Jacob (2003), é a redução da capacidade de endividamento das empresas, já que esta fica condicionada à disponibilidade de geração de contas a receber. Como resultado, a alavancagem com capital de terceiros é baixa e a cobertura do endividamento é feita por empréstimos de curto prazo.

Nos últimos anos, algumas medidas também foram tomadas para impulsionar o segmento de micro e pequenas empresas, como a criação do Simples – Sistema Integrado de Pagamento de Impostos e Contribuições – e a mudança na Lei de Falências, que dá prioridade de pagamento aos créditos garantidos em relação aos tributários, o que criou um ambiente mais favorável à concessão de crédito.

Em 2006, o Bradesco foi líder de mercado, com uma participação de 29%, seguido pelo ABN, com 22%, Itaú, com 20%, e Banco do Brasil, também com 20% de participação. Em 2007, o Bradesco também se manteve na liderança no repasse destinado às micro, pequenas e médias empresas.

Por outro lado, desde 2003, o bom desempenho da economia nacional e a maior liquidez nos mercados internacionais possibilitaram um mais fácil acesso das grandes empresas ao mercado de capitais. Dessa forma, essas empresas optaram pela diversificação das suas fontes de financiamento, o que também contribuiu para o direcionamento da concessão de crédito dos bancos para o varejo.

Destaca-se, uma vez mais, a peculiaridade do Banco do Brasil quanto à alta participação do financiamento à agricultura em sua carteira (participação de mercado de 58% em 2007) e, principalmente, da Caixa Econômica Federal, que possui uma carteira de crédito bem distinta das demais instituições. Na CEF, a participação do crédito habitacional é muito elevada, destacando-se, também, a alta participação do penhor, linha não existente nos outros bancos. Essas peculiaridades devem-se ao fato de se tratar de bancos públicos, o que faz com que tenham de atuar conforme os setores prioritários definidos pelo governo federal, como é o caso do crédito agrícola, habitação e crédito às micro e pequenas empresas.

Com relação aos grupos estrangeiros, apesar de o Brasil e a América Latina não serem as regiões com maior participação no crédito, são as que apresentaram maior crescimento nos últimos anos. Esse crescimento pode ser explicado, principalmente, pelo aumento das operações de crédito e pela apreciação do real em relação ao euro.

No Brasil, as instituições com controle estrangeiro buscam ampliar as operações de crédito, com destaque para o varejo, principal-

mente em operações com maiores garantias ou maiores retornos. Essa estratégia, entretanto, se diferencia daquela adotada em seus países de origem, em que o crescimento do crédito não é tão acentuado nem tão direcionado para o varejo. Além disso, nesses países, os principais componentes da carteira de crédito de Pessoas Físicas são as hipotecas residenciais, modalidade pouco desenvolvida no Brasil. A expectativa dos grupos estrangeiros com relação ao Brasil e outros países em desenvolvimento é otimista, pois eles consideram que esses países estão crescendo acima da média dos países desenvolvidos e ainda possuem baixo nível de bancarização.

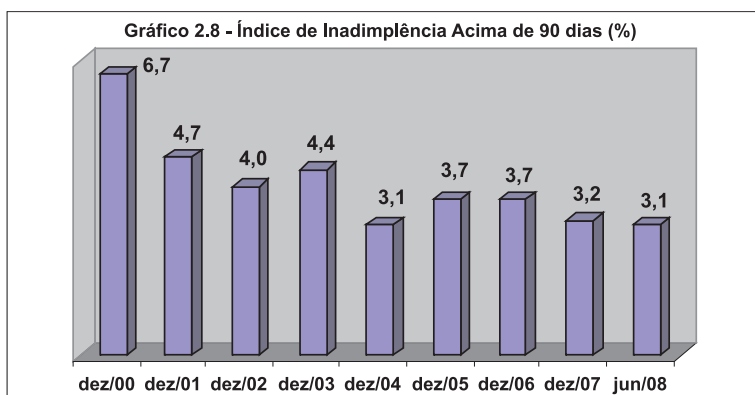
Por último, é importante destacar que, apesar do crescimento do percentual das operações de crédito em relação ao PIB, este permanece baixo em relação a outros países (Tabela 2.9). Esse baixo percentual, portanto, indica que o país ainda possui um forte potencial de bancarização e penetração de crédito e outros produtos financeiros.

Tabela 2.9 – Saldo das Operações de Crédito como Percentual do PIB em Diversos Países – 2005 (%)

País	Crédito / PIB (%)	País	Crédito / PIB (%)
Estados Unidos	194,8	Coreia do Sul	102,1
Japão	186,9	França	93,1
Canadá	181,4	Itália	90,2
Holanda	173,4	Chile	82,3
Suíça	166,8	Bélgica	75,1
Reino Unido	165,5	Irã	40,9
Portugal	147,3	Brasil	28,1
Hong Kong	146,2	Indonésia	26,9
Espanha	146,1	Turquia	26,1
África do Sul	143,5	Rússia	25,7
China	114,4	Colômbia	23,9
Áustria	112,9	Peru	19,4
Alemanha	111,4	México	18,2
Austrália	104,6		

Fonte: *The Banker 1000* – julho de 2007. Extraído do *site* da Febraban.

Manutenção dos índices de inadimplência

Apesar do crescimento verificado na carteira de crédito, o índice de inadimplência do setor bancário não sofreu alterações significativas, ao contrário do que ocorreu em outros períodos. Em 1994, início do Plano Real e da estabilidade econômica, os bancos ampliaram a oferta de crédito e a inadimplência se elevou. No crescimento recente, entretanto, verificou-se uma queda do índice de inadimplência do Sistema Financeiro Nacional. O atraso acima de noventa dias passou a representar 3,1% em junho de 2008, contra 3,7% em 2006 (Gráfico 2.8). Foi observada redução/manutenção do índice de inadimplência em todos os segmentos do sistema financeiro, tanto nos bancos públicos como nos privados estrangeiros ou nacionais. Os bancos analisados acompanharam essa tendência.

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Banco Central do Brasil.

Esse comportamento pode ser explicado pelo fato de os bancos terem concentrado o crescimento do crédito em modalidades com menores taxas de juros e menor risco, caso do crédito consignado, financiamento de veículos e crédito imobiliário. Também contribuíram a estabilidade econômica, o crescimento econômico com melhoria da renda da população, a ampliação dos prazos de amortização e a redução das taxas de juros.

Maior Índice de Solvabilidade dos bancos brasileiros

O Índice de Solvabilidade, ou Índice de Basileia, mede a capacidade de alavancagem das instituições financeiras. Conforme estabelecido pela Resolução nº 2.099, de 17 de agosto de 1994, do Conselho Monetário Nacional, as instituições brasileiras devem ter um índice mínimo de 11%.

Todos os bancos analisados mantiveram-se acima do índice mínimo durante o período de dezembro de 2001, quando o Banco Central começou a divulgar esse índice, a junho de 2008. No final de dezembro de 2007, o Índice de Solvabilidade médio dos 50 maiores bancos brasileiros, conforme critérios do Banco Central, foi de 17,3%, bem acima do mínimo exigido. Os bancos públicos atingiram o maior índice, de 18,8%, contra 17% dos bancos privados nacionais e 15,8% dos bancos privados estrangeiros.

As instituições que apresentaram o Índice de Solvabilidade mais elevado foram Caixa Econômica Federal, Itaú e Bradesco. O HSBC e o Banco do Brasil são os bancos em que o índice está em nível mais baixo, sendo que a queda se acentuou em 2007 e no primeiro semestre de 2008. O Índice de Solvabilidade do ABN, Unibanco e Santander vêm apresentando tendência de queda desde dezembro de 2004 (Tabela 2.10).

Tabela 2.10 – Índice de Basileia (%)

	dez./01	**dez./02**	**dez./03**	**dez./04**	**dez./05**	**dez./06**	**dez./07**	**jun./08**
CEF	13,56	14,68	19,24	20,27	27,87	25,29	28,88	22,36
Itaú	18,27	17,05	20,22	20,06	16,66	18,30	18,74	17,07
Bradesco	15,22	17,89	19,85	18,75	17,26	18,76	15,65	14,35
Unibanco	13,72	15,71	18,60	16,27	15,64	15,99	14,72	13,71
ABN	16,75	15,73	19,55	19,34	15,19	13,76	13,46	13,62
Santander	14,66	15,09	18,08	16,96	14,13	15,37	14,24	13,57
HSBC	12,23	12,93	14,39	13,95	14,33	14,23	13,40	13,11
BB	12,61	12,16	13,65	15,14	17,06	17,25	15,58	13,08

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Banco Central do Brasil.

Essa queda, bem como os mais recentes decréscimos verificados nos outros bancos, pode ser explicada pela elevação do crédito em todas as instituições, com consequente aumento da alavancagem. Conforme visto no capítulo 1, a carteira de crédito está entre os ativos de maior risco e que exigem maior alocação de recursos. Por outro lado, os títulos públicos são considerados de risco nulo, o que explica os altos índices de solvabilidade da Caixa. O baixo índice do Banco do Brasil, por sua vez, pode ser explicado pelo crescimento dos créditos tributários, que exigem alocação de capital de 300%.

Embora o Conselho Monetário Nacional tenha definido um Índice de Solvabilidade mínimo de 11%, os países de origem dos bancos estrangeiros analisados mantiveram o índice mínimo de 8% definido pelo Comitê da Basileia. Esta deve ser a principal razão pela qual os grupos estrangeiros analisados mantêm índices menores do que os bancos que atuam no Brasil (Tabela 2.11). Verifica-se, portanto, conforme apontado no capítulo 1, que os bancos brasileiros possuem um perfil mais conservador no que diz respeito à exigência de capital mínimo em relação ao risco das operações ativas, mesmo após a recente queda do Índice de Solvência. Os bancos estrangeiros que entraram no Brasil mantiveram esse perfil conservador, com Índices de Solvência mais altos do que em outras praças.

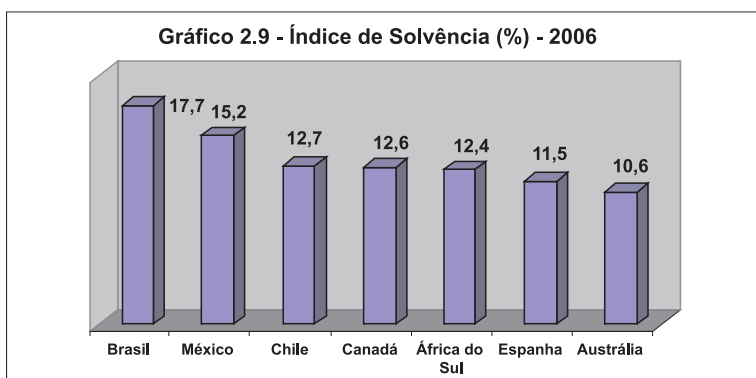
Tabela 2.11 – Índice de Basileia (%) – Grupos Estrangeiros

	dez./01	**dez./02**	**dez./03**	**dez./04**	**dez./05**	**dez./06**	**dez./07**	**jun./08**
ABN	10,91	11,54	11,73	11,06	13,14	11,14	14,61	-
Santander	12,00	12,64	12,43	13,01	12,94	12,49	12,66	11,43
HSBC	13,00	13,30	12,00	12,00	12,80	13,50	13,60	11,40

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos dos *sites* dos grupos ABN, Santander e HSBC.

Com a entrada em vigor das novas regras de capital mínimo dos bancos, em julho de 2008, o Banco Central estima que o efeito sobre o sistema bancário seja nulo, com aumento de exigência de capital para alguns bancos e diminuição para outros. Com relação aos grandes bancos com forte atuação no crédito ao varejo, que é o caso das instituições analisadas neste trabalho, a expectativa é de que

a exigência de capital diminua e que sejam liberados recursos para a expansão do crédito. Isso se deve à redução do capital exigido para operações de crédito de varejo.

Tendo em vista que o Brasil permanece com altos Índices de Solvência em relação aos bancos de outros países (Gráfico 2.9), verifica-se que há espaço para que o Banco Central reduza o Índice de Solvabilidade mínimo exigido. Alguns dos bancos analisados já chegaram ao nível de 13% no primeiro semestre de 2008 (Tabela 2.10), o que pode levar a uma maior restrição à concessão de crédito. Um Índice de Solvabilidade mínimo de 8%, que é o índice pactuado no Acordo da Basileia e praticado pela maioria dos países, poderia, neste sentido, expandir a oferta de crédito.

Fonte: Bacen e Global Financial Stability Report – FMI.

Aumento da qualidade da carteira de crédito

Nos bancos analisados, as carteiras com melhor qualidade são as de grandes empresas e comércio exterior, seguidas pelas carteiras de micro e pequenas empresas. As carteiras de qualidade menor são as de pessoas físicas e de financiamento à agricultura.

Todos os bancos analisados, com exceção da Caixa Econômica Federal, concentram mais de 90% das suas operações de crédito nos

níveis de risco AA, A, B e C, considerados níveis normais de risco.[12] Na Caixa, esse percentual atingiu 87,52% em junho de 2008; entretanto, até 2004 era de menos de 70%.

Os dois bancos públicos são as instituições que possuem mais créditos de menor qualidade. Isso se deve ao fato de sofrerem interferência do governo para direcionar seus empréstimos a setores como agricultura e o segmento de renda mais baixa, considerados créditos de menor qualidade.[13] Conforme já verificado em Vasconcelos e Strachman (2002), ainda não há evidências de que os bancos com controle estrangeiro sejam mais conservadores quanto ao risco dos empréstimos concedidos do que os bancos privados nacionais.

Verifica-se uma tendência de melhora na qualidade da carteira de crédito, o que pode ser explicado pelo direcionamento a operações de crédito com menores riscos, como crédito consignado e financiamento de veículos. Na carteira de crédito total do Sistema Financeiro, 92,2% das operações estavam concentradas nos níveis de risco AA-C, em junho de 2008, contra 90,8%, em janeiro de 2007.

Ampliação do Índice de Cobertura

O Índice de Cobertura expressa a capacidade de cobertura das despesas de pessoal somente com as receitas de prestação de serviços.

---

12 Os créditos classificados de AA até C são considerados de risco normal e incluem o atraso até 60 dias, bem como o risco que seria percebido através da análise econômico-financeira; os créditos classificados de D até G são considerados de risco ampliado 1 e captam o atraso de 60 a 180 dias, com garantias suficientes, e o risco que seria percebido através da análise econômico-financeira; os créditos classificados como H, por sua vez, são considerados de risco ampliado 2 e captam os créditos em liquidação, deduzidas as rendas apropriadas, com atraso de mais de 60 dias, sem garantias suficientes, ou de mais de 180 dias, bem como o risco percebido através da análise econômico-financeira (Vasconcelos e Strachman, 2002).

13 Conforme destacado por Vasconcelos e Strachman (2002), deve-se considerar a possibilidade de essa classificação estar refletindo também, ou somente, a capacidade de os bancos analisarem as demandas por crédito através de sistemas mais eficientes.

Esse índice apresentou crescimento significativo em todos os bancos analisados, destacando-se no Itaú e no Santander. A Caixa é o banco com o menor Índice de Cobertura (Tabela 2.12).

Tabela 2.12 – Índices de Cobertura (%)

	1998	**1999**	**2000**	**2001**	**2002**	**2003**	**2004**	**2005**	**2006**	**2007**	**1ºS 2008**
Santander	53,3	44,5	45,0	38,7	72,8	80,9	102,0	108,2	147,5	185,2	198,3
Itaú	100,8	133,1	126,8	123,2	136,3	173,5	197,3	224,3	212,6	200,0	190,1
Unibanco	101,5	123,6	115,7	107,2	121,5	125,4	119,2	136,5	134,4	149,6	140,1
HSBC	92,9	82,5	79,3	94,3	84,6	95,2	105,7	133,8	142,5	132,4	131,1
BB	44,3	49,4	56,0	67,4	80,4	80,6	93,0	102,3	112,9	108,1	130,9
Bradesco	73,6	82,7	89,4	99,2	87,8	85,2	101,7	115,6	114,2	122,0	124,5
ABN	20,3	69,4	67,9	75,1	70,1	80,8	87,4	92,3	113,3	118,0	113,7
CEF	65,6	69,9	73,4	80,6	108,1	114,0	98,1	92,5	89,6	95,9	90,6

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Banco Central do Brasil.

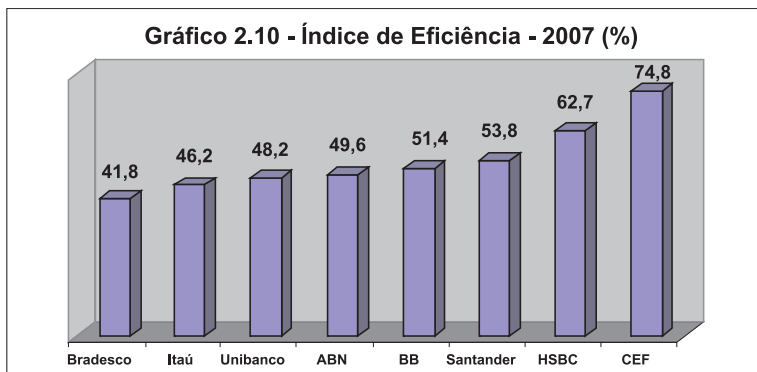
O aumento verificado foi impulsionado pela ampliação das receitas de prestação de serviços, destacando-se as receitas originadas pelas operações com cartões de crédito e débito, com exceção do Banco do Brasil, Caixa e Santander. No BB, as receitas de prestação de serviços são compostas, principalmente, por tarifas de conta-corrente. Isso pode ser explicado pelo elevado número de conta-correntes que o banco possui. Na Caixa, destacam-se as receitas de administração do FGTS, enquanto no Santander a maior contribuição vem das operações de crédito.

Essa ampliação das receitas de prestação de serviços contribuiu para a continuidade dos altos lucros obtidos pelos bancos após o término dos expressivos ganhos com as receitas advindas da inflação. Segundo estudos da Austin Rating, a participação das receitas de prestação de serviços nas receitas totais cresceu de 7,6%, em dezembro de 1994, para 21,2%, em setembro de 2007. A ampliação dessas receitas, de 1994 a 2006, foi de 734,7%, contra um crescimento de 74% das despesas com pessoal, enquanto a inflação do período foi de 157%. Esse desempenho permitiu um expressivo crescimento do Índice de Cobertura do Sistema Financeiro, que atingiu 129,8% em 2007, contra 93,3% em 2003 (*Valor Econômico*, 29/11/2007).

A recente redução ou o menor crescimento das receitas de prestação de serviços, verificados em todas as instituições, podem ser explicados pela antecipação dos bancos à Resolução nº 3.518/07, do Conselho Monetário Nacional, que disciplinou a cobrança de tarifas para pessoas físicas. A nova regulamentação entrou em vigor em abril de 2008. As principais medidas adotadas foram: redução de 55 para 20 do número de serviços que podem ser cobrados; maior padronização das tarifas; inclusão de mais serviços como essenciais, ou seja, que não podem ser cobrados pelos bancos; prazo mínimo de seis meses entre reajustes de tarifas; obrigatoriedade na divulgação do custo total de financiamentos; e extinção da taxa de antecipação de liquidação, cobrada quando o cliente quita o empréstimo antes do prazo, da tarifa de manutenção de contas-correntes inativas e da tarifa de processamento de cheques de baixo valor.

As novas medidas têm como objetivo aumentar a transparência e padronizar os serviços prestados pelos bancos e, dessa forma, ampliar a concorrência no setor. Após a adoção dessas medidas e padronização dos pacotes de tarifas, verificou-se que as menores tarifas eram cobradas por bancos públicos, com liderança da Caixa Econômica Federal. Na média, a diferença entre os pacotes oferecidos aos correntistas do Banco do Brasil e da Caixa Econômica Federal em relação aos bancos privados é de 49,62%. Os bancos estrangeiros são os que registraram tarifas mais altas (*Extra* – RJ, 2/4/2008).

Redução do Índice de Eficiência

O Índice de Eficiência expressa a relação entre as despesas administrativas e as receitas operacionais; portanto, quanto menor, maior é a eficiência da instituição. Nesse caso, o desempenho dos bancos privados nacionais foi melhor do que o dos bancos estrangeiros. Entre os bancos nacionais, somente a CEF apresentou Índice de Eficiência mais elevado, de 74,8% em 2007 (Gráfico 2.10). Entretanto, conforme detalhado no Anexo I, a tendência verificada em todos os bancos é de queda dos Índices de Eficiência.

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos dos balanços dos bancos analisados.

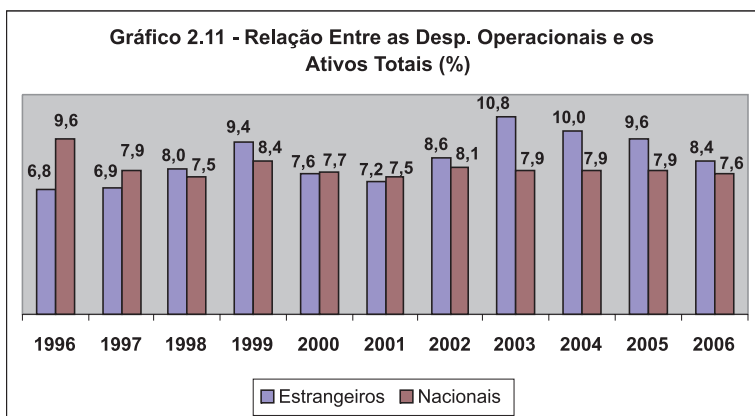
O Grupo ABN possui Índice de Eficiência superior ao de todos os bancos brasileiros, inclusive ao de sua unidade no Brasil. O Grupo Santander possui índice mais próximo ao dos bancos privados nacionais, entretanto inferior ao de sua unidade brasileira. As unidades com menores Índices de Eficiência do Santander estão localizadas na Europa continental. No caso do HSBC, o índice do grupo é menor do que o índice da sua unidade brasileira (Tabela 2.13).

Tabela 2.13 – Índice de eficiência dos grupos estrangeiros (%)

	dez./04	**dez./05**	**dez./06**	**dez./07**
ABN	77,9	74,9	79,1	83,5
Santander	52,0	52,6	48,6	44,2
Europa Continental	-	37,7	40,8	38,8
Reino Unido	-	60,1	55,1	50,1
América Latina	-	47,4	47,0	41,8
HSBC	51,6	51,2	51,3	49,4
Europa	64,0	60,8	60,1	59,9
Hong Kong	35,8	38,2	38,0	33,4
Ásia	54,8	55,1	52,8	47,4
América do Norte	43,4	44,8	47,1	46,3
América Latina	62,9	60,0	61,0	58,3

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos dos *sites* dos grupos ABN, Santander e HSBC.

Dessa forma, verifica-se que, com exceção do ABN, as unidades brasileiras dos grupos estrangeiros são menos eficientes do que suas matrizes. Entretanto, os Índices de Eficiência dos bancos localizados no Brasil estão bem próximos aos dos bancos localizados no exterior, sendo em alguns casos, como visto, menores. O Índice de Eficiência do Sistema Financeiro Nacional também vem decrescendo, passando de 56,3%, em 2003, para 50,7%, em 2007.

A busca por menores Índices de Eficiência adquiriu maior relevância na década de 1990, com a entrada dos bancos estrangeiros, que já tinham a cultura da busca pela maior eficiência. Conforme visto no capítulo 1, quando os bancos estrangeiros entraram no Brasil, os bancos nacionais eram menos eficientes. Segundo estudo realizado pelo Banco Central, suas despesas operacionais equivaliam a 9,6% dos ativos administrados, acima do índice de 6,8% exibido pelos bancos estrangeiros. Atualmente, esses índices se inverteram (Gráfico 2.11), o que pode ser explicado, principalmente, pela busca por maior eficiência dos bancos nacionais, devido à ameaça de concorrência das instituições estrangeiras (*Valor Econômico*, 30/7/2008).

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Banco Central do Brasil.

Ampliação da participação da carteira de crédito no total de ativos

Em todas as instituições analisadas, com exceção da Caixa, a carteira de crédito é o principal componente do ativo. No caso da CEF, o ativo é composto, principalmente, por Títulos e Valores Mobiliários (TVM); entretanto, a participação da carteira de crédito vem apresentando crescimento, principalmente a partir de 2004 (Tabela 2.14).

Tabela 2.14 – Participação das Operações de Crédito no Ativo Total (%)

	BB	Itaú	Bradesco	CEF	ABN	Unibanco	Santander	HSBC
dez./97	27,9	25,4	39,2	52,1	40,2	33,5	23,4	15,4
dez./98	23,4	24,3	34,0	53,9	11,5	34,3	30,5	18,4
dez./99	23,6	28,7	31,5	46,2	30,3	34,8	26,1	25,1
dez./00	28,0	29,1	39,1	44,7	32,6	32,4	19,6	28,9
dez./01	25,7	30,9	39,9	19,4	37,6	39,9	20,5	27,8
dez./02	26,7	31,2	36,3	17,7	41,1	30,5	23,3	30,2
dez./03	30,2	30,7	31,3	16,8	42,5	37,5	24,9	43,5
dez./04	33,5	30,9	37,7	19,6	45,0	39,0	28,3	42,4
dez./05	36,5	31,9	44,1	19,7	49,1	40,8	29,7	37,6
dez./06	41,3	29,6	40,3	21,8	38,5	40,3	33,4	37,2
dez./07	41,6	27,1	40,8	22,4	36,9	34,0	33,8	38,0
jun./08	43,7	26,4	36,0	24,0	36,6	32,8	32,9	31,1

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Banco Central do Brasil.

Em todos os bancos tem se verificado uma tendência de queda da participação dos títulos públicos no total de ativos. As instituições com maior participação de títulos públicos são a Caixa e o BB, ou seja, os bancos públicos. Em 2008, a CEF assumiu uma estratégia de diminuir a importância dos títulos e valores mobiliários em seu balanço e transferir essas carteiras para operações de crédito. A participação dos títulos públicos na carteira de títulos do SFN foi de 70,2%, em dezembro de 2006, contra 84,1%, em dezembro de 2003 – trajetória compatível com o crescimento da emissão de instrumentos privados, com destaque para as debêntures.

Os bancos com maior participação das operações de crédito são Banco do Brasil, ABN e Bradesco. Nos casos do Banco do Brasil, HSBC e, principalmente, do Santander, a carteira de crédito ganhou importância mais recentemente. Com relação aos grupos estrangeiros, ABN e HSBC vêm apresentando, no mundo, tendência de queda da participação das operações de crédito no ativo total, ao contrário das suas unidades situadas no Brasil. As participações são bem menores do que os níveis das unidades brasileiras: 38,7% no ABN e 36,9% no HSBC.

Com o Santander ocorre o oposto. Enquanto sua unidade brasileira tinha as operações de TVM como principais componentes do ativo até 2006, atingindo uma participação de 32,9% em junho de 2008, o grupo tem alta participação do crédito nos ativos totais, de 62,4% em junho de 2008.

Aumento do lucro líquido e da rentabilidade sobre o patrimônio líquido médio

Durante o período analisado, de dezembro de 1998 a junho de 2008, os maiores lucros líquidos foram obtidos pelo Itaú, seguido pelo Bradesco e Banco do Brasil. Os menores lucros foram obtidos pelo HSBC, seguido pelo ABN e Santander, ou seja, pelos bancos estrangeiros. Entretanto, os bancos estrangeiros foram os que apresentaram o maior crescimento do lucro no período.

Em todos os bancos analisados, há uma tendência de crescimento do lucro líquido, a qual se intensificou, especialmente, a partir de 2004. Esse maior crescimento pode ser explicado, principalmente, pelo fato de os bancos terem conseguido obter resultados positivos com a expansão do crédito, com destaque para os segmentos de crédito consignado e de financiamento de veículos.

No caso dos bancos públicos, o maior crescimento do lucro líquido foi verificado desde 2002, devido às medidas implementadas pelo Proef, tendo se intensificado, posteriormente, devido à ampliação das operações de crédito, principalmente do crédito consignado.

O Retorno sobre o Patrimônio Líquido Médio, por sua vez, representa o lucro de uma instituição em relação ao seu patrimônio, ou seja, a relação entre o ganho obtido pelos sócios e os investimentos que realizaram na instituição. Os bancos com maior retorno em 2007 foram Itaú, Unibanco e Bradesco. Na média dos retornos obtidos entre 2003 e 2007, os bancos mais rentáveis foram Itaú, Bradesco, BB e CEF (Tabela 2.15).

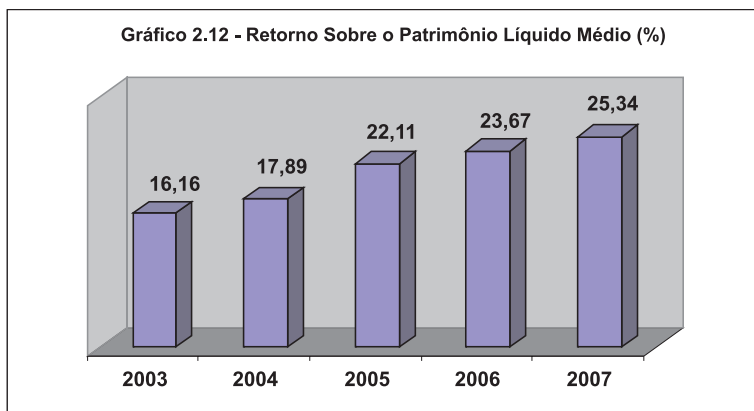
Tabela 2.15 – Rentabilidade sobre o patrimônio líquido médio (%)

	2003	2004	2005	2006	2007	Média
Itaú	29,70	29,20	35,30	28,80	32,10	31,02
Bradesco	19,20	22,50	32,70	31,20	28,30	26,78
BB	22,30	23,00	26,80	32,10	22,50	25,34
CEF	28,00	21,31	26,07	25,99	23,71	25,02
ABN	22,30	18,40	20,30	25,00	24,50	22,10
HSBC	11,60	20,45	24,75	26,30	26,89	22,00
Unibanco	15,30	16,80	21,10	18,20	31,70	20,62
Santander	21,80	20,20	21,60	16,10	21,30	20,20

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos dos *sites* dos bancos analisados.

Dessa forma, verifica-se que os bancos mais rentáveis foram os privados nacionais, seguidos pelos bancos públicos. Os bancos estrangeiros foram as instituições que apresentaram menor retorno sobre o patrimônio líquido médio. A maior taxa média de rentabilidade patrimonial dos bancos privados nacionais também foi constatada no período de 1995 a junho de 2001, em Vasconcelos e Strachman (2002). Esse resultado foi obtido, principalmente, devido ao bom desempenho do Bradesco, do Unibanco e, especialmente, do Itaú.

Com relação aos grupos estrangeiros, verifica-se que, no caso do Santander e do HSBC, a unidade brasileira apresenta retornos maiores do que a média do grupo, principalmente no caso do HSBC. O retorno do Grupo ABN tem sido levemente maior do que o retorno da sua unidade brasileira.

A rentabilidade média do setor financeiro no Brasil foi de 25,34% em 2007, contra 16,16% em 2003, segundo o Banco Central (Gráfico 2.12). No mercado internacional, o retorno ficou entre 18% e 20% em 2006.

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Banco Central do Brasil.

Os índices de rentabilidade dos bancos brasileiros são considerados altos em relação aos dos bancos estrangeiros. Em 2008, três bancos nacionais estavam entre as cinco instituições com maior rentabilidade da América Latina, segundo levantamento da consultoria Economática: o Banco do Brasil (1º lugar), o Bradesco (2º lugar) e o Itaú-Unibanco (5º lugar) (*Folha de S. Paulo*, 21/3/2009).

Se for considerado outro índice de rentabilidade, o retorno médio sobre os ativos, verifica-se que, no período de 1996 a 2006, o retorno dos bancos nacionais foi superior ao dos bancos estrangeiros. As instituições estrangeiras somente obtiveram retornos maiores em 1999 e 2002, devido à política de proteger, por meio de operações de *hedge*, o capital aplicado no Brasil contra desvalorizações do real. Essa política resultou em ganhos com as fortes depreciações cambiais observadas nesses dois anos (*Valor Econômico*, 30/7/2008).

Substituição dos ganhos com títulos e valores mobiliários

Após o fim dos altos ganhos proporcionados pela alta inflação, os bancos direcionaram-se para os títulos públicos, que ofereciam alta rentabilidade e baixo risco. Recentemente, entretanto, devido à

queda da taxa de juros, esses títulos perderam um pouco da atratividade, apesar de ainda serem importantes fontes de receita.

Nos últimos anos, os altos lucros do setor bancário foram resultado, principalmente, das operações de crédito e, em menor medida, das receitas de prestação de serviços, que substituíram os ganhos obtidos com títulos públicos. A receita obtida com operações de crédito é o principal componente das receitas operacionais dos bancos analisados. Essa participação vem apresentando tendência de crescimento, principalmente a partir de 2003. Somente no ABN e no Unibanco ela se manteve constante. Entretanto, estes dois bancos, principalmente o ABN, já possuíam alta participação dessas receitas no total de suas receitas operacionais (Tabela 2.16).

Os bancos em que a participação das receitas com operação de crédito é maior são ABN e HSBC, seguidos por Itaú e Bradesco. A Caixa é o único banco em que as receitas com operações de TVM são os principais componentes das receitas totais. Isso se deve à grande quantidade de títulos públicos detida pela instituição.

As receitas com prestação de serviços também ganharam importância no período analisado, sendo que, no sistema financeiro nacional, sua participação cresceu de 9,2%, em 1997, para 13%, no primeiro semestre de 2008. Entretanto, tendo em vista a nova regulamentação sobre tarifas e a maior pressão da sociedade e do governo, não há mais muito espaço para crescimento. Os bancos em que essas receitas têm maior participação são os bancos públicos, seguidos pelo Santander.

Como consequência da ampliação da participação das receitas com operações de crédito e de prestação de serviços, as receitas com títulos e valores mobiliários vêm perdendo participação nos últimos anos em todas as instituições analisadas. Apesar de as operações de crédito apresentarem maior risco do que os títulos públicos, o retorno é maior, dadas as altas taxas de juros. Dessa forma, os altos ganhos alcançados mais do que compensam o maior risco. Como resultado, os lucros líquidos obtidos pelas instituições analisadas vêm apresentando expressivo crescimento, conforme já visto no item anterior.

Tabela 2.16 – Composição das receitas operacionais (%)

Banco	Receita	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	1ºS 08
BB	Crédito	39,5	42,4	31,6	34,6	37,4	31,1	35,5	40,2	40,3	43,0	46,5	46,2
	TVM	21,9	35,3	34,8	30,6	24,7	34,1	34,0	26,1	25,5	26,2	22,6	21,9
	RPS	10,9	8,5	7,7	13,0	12,8	9,9	11,9	15,3	15,7	17,2	17,7	16,8
Itaú	Crédito	46,8	36,6	32,3	35,7	38,7	40,7	37,8	41,6	48,9	50,9	53,5	57,1
	TVM	14,6	32,5	30,0	24,4	23,0	19,3	22,7	16,5	13,4	15,2	16,2	13,2
	RPS	21,5	15,3	17,0	20,6	17,1	16,0	16,9	18,9	19,2	18,2	15,8	12,6
Bradesco	Crédito	52,0	54,8	55,3	49,7	51,0	50,4	46,1	47,2	48,7	53,5	50,0	53,3
	TVM	16,1	19,6	19,3	20,9	19,7	24,2	24,6	19,2	17,4	14,8	12,6	12,5
	RPS	14,6	12,0	9,5	13,9	12,4	9,4	11,2	14,5	14,1	14,4	13,4	11,5
CEF	Crédito	48,1	52,6	63,2	52,1	26,6	15,2	16,4	20,6	21,6	24,6	24,5	24,2
	TVM	19,1	13,6	12,3	14,0	21,0	42,6	45,4	44,0	43,6	42,5	36,0	37,1
	RPS	9,9	9,5	10,1	14,2	15,2	17,1	14,1	16,9	14,9	15,4	18,3	17,9
ABN	Crédito	85,8	70,4	48,5	58,8	57,6	44,4	58,3	56,5	59,6	61,1	57,3	61,5
	TVM	4,8	20,7	19,9	17,1	18,3	28,1	13,7	13,9	13,8	15,3	15,7	12,5
	RPS	1,2	1,7	6,9	11,0	10,6	8,4	12,6	13,2	13,2	12,9	12,3	11,1
Unibanco	Crédito	52,8	51,7	54,5	48,9	54,5	46,0	56,3	46,8	53,5	52,3	50,6	51,4
	TVM	16,7	22,5	15,5	18,6	17,8	33,1	14,9	18,2	16,4	18,4	17,9	18,1
	RPS	11,3	10,6	7,3	10,7	9,0	8,7	11,7	11,1	10,6	10,7	10,8	9,2
Santander	Crédito	-	49,1	36,8	17,3	56,8	23,6	32,9	34,1	35,1	40,5	38,8	39,7
	TVM	-	29,0	50,0	23,8	95,6	57,5	27,5	32,6	31,4	29,7	28,9	30,4
	RPS	-	8,4	4,2	2,4	13,7	7,0	10,6	14,2	12,7	14,8	15,8	16,1
HSBC	Crédito	26,3	24,6	31,0	40,6	39,5	45,2	46,4	53,1	52,1	53,6	55,9	58,3
	TVM	34,4	41,9	40,0	31,8	35,5	36,3	13,2	14,9	19,2	18,8	16,8	15,2
	RPS	18,8	20,8	17,8	17,3	16,7	16,8	16,0	15,6	15,2	16,4	16,2	13,6
Total	Crédito	47,8	44,0	42,2	41,6	42,6	36,9	37,9	40,8	42,9	45,5	46,0	48,6
	TVM	26,2	32,0	32,7	29,4	30,7	34,9	32,0	27,6	26,9	26,2	23,4	20,8
	RPS	9,2	9,0	7,6	11,1	10,7	8,8	11,3	13,7	13,4	14,2	14,4	13,0

Fonte: Elaboração própria a partir de dados do *site* do Banco Central do Brasil.

Conclusão

Neste trabalho, verificou-se que, mais de dez anos após o processo de consolidação do setor bancário, este continua mantendo características bem específicas em relação aos de outros países. Os bancos estrangeiros vêm ampliando sua participação no mercado; entretanto, os bancos nacionais continuam na liderança do setor, com, em geral, maior participação no crédito e nos depósitos, maiores lucros e menores índices de eficiência.

Como quaisquer outras empresas em uma economia de mercado, os bancos buscam maximizar sua rentabilidade e a valorização de seu capital com o menor risco possível, voltando-se para as melhores oportunidades. Por isso, os bancos estrangeiros, após sua entrada no país, acomodaram-se às altas margens de lucro internas, sem grandes inovações. Assim, a contribuição dessas instituições para o fortalecimento do sistema bancário do Brasil foi mínima, o que indica que as principais mudanças ocorridas no setor, no período analisado, não foram resultado do ingresso desses bancos no país. Provavelmente, essas mudanças teriam acontecido mesmo sem a entrada das instituições estrangeiras.

Como visto, essa característica do setor difere daquela encontrada em grande parte dos países da América Latina, onde os bancos estrangeiros dominam o mercado. Assim, concluiu-se que as insti-

tuições estrangeiras que entraram no Brasil vêm atuando de forma muito semelhante à dos bancos privados nacionais, distanciando-se das estratégias adotadas por suas matrizes.

Outra peculiaridade do Brasil é a forte presença de bancos públicos, os quais, recentemente, tiveram sua importância retomada. Após a implementação do Proef, o Banco do Brasil passou a atuar de forma cada vez mais semelhante à dos bancos privados. Entretanto, no governo Lula e, principalmente, nos últimos dois anos, aquela instituição, a Caixa Econômica Federal e o BNDES tiveram seu papel de banco público retomado. Esses bancos foram convocados a alavancar crédito e a liderar a redução de tarifas bancárias e taxas de juros, tendo sido fundamentais para a execução das políticas de governo.

Como visto, essas peculiaridades do setor bancário brasileiro, de baixa participação dos bancos estrangeiros, baixo grau de internacionalização das instituições residentes no país e forte atuação contracíclica dos bancos públicos, contribuíram para que o Brasil não fosse tão afetado pela crise internacional iniciada no segundo semestre de 2007, já que os bancos privados, tanto nacionais como estrangeiros, se retraíram.

Verificou-se, também, que as instituições brasileiras têm uma alta capacidade de adaptação, mantendo uma alta lucratividade, independentemente das condições impostas pelo ambiente econômico e político, as quais, por outro lado, têm sido bastante favoráveis a esses ganhos. Na década de 1980, os resultados dependiam, majoritariamente, de receitas advindas da inflação, passando por um período, que vai de meados dos anos 1990 a 2002, de forte dependência dos ganhos com títulos públicos e, em menor intensidade, de receitas de prestação de serviços, com baixos volumes de crédito e *spreads* extremamente altos. A partir de 2003, com a trajetória declinante da taxa de juros, que provocou a redução da atratividade dos títulos públicos, e o ambiente mais favorável ao crescimento econômico, os bancos direcionaram-se para as operações de crédito, que se tornaram as principais responsáveis pelos altos lucros do período. As receitas de prestação de serviços, apesar de ainda terem participação importante

nos resultados das instituições, não têm muito espaço para crescimento, devido à intensa pressão do governo e da sociedade, bem como à nova regulamentação sobre tarifas bancárias. Portanto, a tendência é que os bancos se voltem ainda mais para operações de crédito.

Os bancos nacionais lideraram a expansão do crédito, porém, recentemente, esse papel foi repassado aos bancos públicos, como visto. Destacaram-se os financiamentos com garantias reais, principalmente financiamento imobiliário, a veículos e crédito consignado, o que permitiu que o crédito se expandisse, sem que a inadimplência sofresse alterações significativas, ao contrário dos movimentos de expansão do crédito ocorridos em outros períodos. Por outro lado, esse crescimento se deu de forma conservadora, direcionado ao consumo e não ao investimento, e concentrado em operações de curto prazo. As operações de longo prazo continuam concentradas nos três maiores bancos públicos: Banco do Brasil, Caixa Econômica Federal e, principalmente, BNDES. Esperava-se que os bancos estrangeiros mudassem essa situação, entretanto isso não ocorreu.

Dessa forma, com relação à eficiência bancária, concluiu-se que houve um significativo avanço em termos microeconômicos, com tendência de melhora dos índices de eficiência, de cobertura, de solvabilidade e de rentabilidade. A eficiência microeconômica dos bancos brasileiros pode ser considerada, em muitos casos, superior à verificada em instituições instaladas em outros países. A partir deste trabalho, constatou-se também que, no período analisado, os bancos privados nacionais mantiveram, em geral, a maior rentabilidade dentre as instituições bancárias, seguidos pelos bancos públicos.

Com relação à eficiência macroeconômica, os bancos brasileiros ainda não são capazes de suprir a demanda por crédito de longo prazo, direcionado aos investimentos. Entretanto, a contribuição dos bancos ao desenvolvimento econômico do país evoluiu muito nos últimos anos, sendo que esse processo tende a continuar. Assim, a participação do crédito no PIB alcançou níveis recordes, apesar de ainda ser baixa em relação à de outros países.

A questão que se coloca é quanto à possibilidade de continuidade da expansão do crédito. O limite das modalidades mais atraentes, de

financiamento de veículos, crédito consignado e cartões de crédito, está, principalmente, na capacidade de endividamento dos clientes. Como visto, a modalidade de crédito consignado já apresenta sinais de saturação. A recente redução dos *spreads* também é vista como um desafio para os bancos, que deverão atuar com volumes de crédito maiores e buscar, continuamente, a redução dos custos.

Para que esses desafios sejam vencidos e para que as instituições se tornem mais eficientes, em termos macroeconômicos, ampliando sua atuação em outras linhas de financiamento, é imprescindível que os bancos invistam em sistemas mais eficientes de gestão de risco, sendo igualmente importante que o país busque, continuamente, a criação de um ambiente mais favorável à concessão de crédito, com garantias cada vez mais eficientes. Como visto, o sistema bancário responde positivamente quando há um aprimoramento das garantias, como ocorreu, por exemplo, no caso do crédito imobiliário. Essa modalidade ganhou um expressivo impulso após medidas que, dentre outras alterações, facilitaram a retomada do imóvel em caso de inadimplência.

Referências bibliográficas

ADELINO DE FARIA JÚNIOR, J. e DE PAULA, L. F. "Eficiência no Setor Bancário Brasileiro: A Experiência Recente das Fusões e Aquisições". In: *XXXIV Encontro Nacional de Economia (Anpec),* 2006, Salvador. Anais do XXXIV Encontro Nacional de Economia, 2006, p.20.

AFANASIEFF, T. S.; LHACER, P. M. V.; e NAKANE, M. I. "The Determinants of Bank Interest Spread in Brazil". *Banco Central do Brasil – Working Paper Series* n. 46, agosto de 2002.

BADER, F. L. C. e CHU, V. Y. T. "Resenha sobre o *Spread* Bancário". *Notas Técnicas do Banco Central do Brasil* n. 21, maio de 2002.

BADER, F. L. C. e TAKEDA, T. "Consignação em Folha de Pagamento – Fatores da Impulsão do Crédito". Departamento de Estudos e Pesquisas do Banco Central do Brasil – DEPEP/SP, 2005.

BANCO CENTRAL DO BRASIL. "Boletim do Banco Central do Brasil" – *Relatório 1998 – Item 2 – Moeda e Crédito*, 1998.

______. "Relatório de Atividades – 1999 a 2002". Diretoria de Política Monetária. Dezembro de 2002.

______. "Relatório de Estabilidade Financeira". Volume 6 – Número 1. Maio de 2007.

BECKER, J. L.; LUNARDI, G. L.; e MAÇADA, A. C. G. "Análise de Eficiência dos Bancos Brasileiros: Um Enfoque nos Investimentos Realizados em Tecnologia de Informação (TI)". *Revista Produção*, volume 13, n. 2 – São Paulo, 2003.

BENEGAS, M.; CHABALGOITY, L.; MARINHO, E.; e NETO, P. "Eficiência Técnica, Produtividade e Liderança Tecnológica na Indús-

tria Bancária Brasileira". *Pesquisa e Planejamento Econômico – PPE* – volume 37, n. 1, abril de 2007.

BIGNOTTO, F. G. e RODRIGUES, E. A. de S. "Fatores de Risco e o Spread Bancário no Brasil". *Banco Central do Brasil – Trabalhos para Discussão n. 110*, julho de 2006.

CALDAS, M. P. e CARVALHO, D. B. "Basileia II: Abordagem Prática para Acompanhamento de Risco Operacional em Instituições Financeiras". *Resenha BM&F* (artigo técnico), s/d.

CÂNDIDO JR., J. O. e MATOS FILHO, J. C. "Poupança Privada e Sistema Financeiro: Possibilidades e Limitações". Ipea – *Texto para Discussão n. 488*. Brasília, junho de 1997.

CARVALHO, C. E. "Bancos Privados não Substituem Bancos Públicos". *Gazeta Mercantil*, p.A3, 19/11/2000.

______. "Bancos e Inflação no Brasil: Da Crise dos Anos 1980 ao Plano Real". ABPHE – Associação Brasileira de Pesquisadores em História Econômica – *Anais do V Congresso Brasileiro de História Econômica* e *6ª Conferência Internacional de História de Empresas*.

CARVALHO, F. J. C. de. "The Real Stabilization Plan and the Banking Sector in Brazil". *Banca Nazionale del Lavoro. Quarterly Review*, setembro de 1998, 51, 206; ABI/INFORM Global, p.291.

______. "The Recent Expansion of Foreign Banks in Brazil: First Results". *Latin American Business Review*, Nova York, v. 3, n. 4, p.93-119, 2002.

______. "O Sistema Financeiro Brasileiro: A Modernização Necessária". In: J. Sicsú; L.F. de Paula; R. Michel. (Org.). "Novo-Desenvolvimentismo. Um projeto nacional de crescimento com equidade social". 1 ed. São Paulo: Manole, 2004, p.329-346.

______. "Investimento, Poupança e Financiamento: Financiando o Crescimento com Inclusão Social". Texto para Discussão do Grupo Moeda e Sistema Financeiro, IE/UFRJ, 2005a.

______. "Sistema Financeiro, Crescimento e Inclusão". In: Castro, A. C.; Licha, A.; Pinto Jr., H. Q.; Saboia, J. (Org.). Brasil em Desenvolvimento. 1 ed. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira (Record), 2005b, v. 1, p.23-50.

______. "Estrutura e Padrões de Competição no Sistema Bancário Brasileiro: Uma Hipótese para Investigação e Alguma Evidência Preliminar". In: Paula, L. F.; Oreiro, J. L. (Org.). "Sistema Financeiro. Uma Análise do Setor Bancário Brasileiro". 1 ed. Rio de Janeiro: Campus/Elsevier, 2007, p.103-123.

CAVALCANTE, A.; CROCCO, M.; e JAIME JR., F. G. "Preferência pela Liquidez, Sistema Bancário e Disponibilidade de Crédito Regio-

nal". *Texto para Discussão*, CEDEPLAR/UFMG, Belo Horizonte, n. 237, agosto/2004.

CORAZZA, G. "Crise e Reestruturação Bancária no Brasil". *Revista Análise*, Porto Alegre, v. 12, n. 2, p.21-42, 2001.

COSTA, A. C. A. "Ensaios em Microeconomia Bancária". Tese de Doutoramento apresentada ao Departamento de Economia da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo, 2004.

COSTA, F. N. da. "Caça ao (Título do) Tesouro". Artigo publicado no jornal *Folha de S. Paulo* em 6/12/2001.

COSTA, F. N. e DE DEOS, S. S. "Reflexões sobre o Financiamento na Economia Brasileira". *Texto para Discussão*. IE/UNICAMP n. 109, abril/2002.

DE PAULA, L. F. R. "Tamanho, Dimensão e Concentração do Sistema Bancário no Contexto de Alta e Baixa Inflação no Brasil". *Nova Economia*, v. 8, n. 1, p.87-116, jul./dez. 1998.

DE PAULA, Luiz Fernando e MARQUES, Maria Beatriz L. (2006) "Tendências Recentes da Consolidação Bancária no Mundo e no Brasil". Análise Econômica, Porto Alegre, v. 24, n. 45, p.235-263, 2006.

DE PAULA, Luiz Fernando; ONO, Fábio Hideki; OREIRO, José Luís; e SILVA Guilherme Jonas Costa da (2005) "Determinantes Macroeconômicos do Spread Bancário no Brasil: Teoria e Evidência Recente". Programa de Seminários em Desenvolvimento Econômico – Departamento de Economia da Universidade Federal do Paraná – Centro de Ciências Sociais Aplicadas – 17/3/2005.

FACHADA, Pedro; FIGUEIREDO, Luiz Fernando; e LUNDBERG, Eduardo (2003) "Sistema Judicial e Mercado de Crédito no Brasil". Notas Técnicas do Banco Central do Brasil n. 35 – Maio de 2003.

FERREIRA, Caio Fonseca e FARINA, Elizabeth M. M. Q. (2005) "Concorrência e Performance do Setor Bancário em um Mercado Heterogêneo". *Revista ANPEC*, v. 6, p.157-189, 2005.

FREITAS, Maria Cristina Penido (1997) "A Natureza Particular da Concorrência Bancária e seus Efeitos sobre a Estabilidade Financeira". Economia e Sociedade (UNICAMP), Campinas, v. 8, p.51-83, 1997.

FREITAS, Maria Cristina Penido de e PRATES, Daniela Magalhães (2002) "Reestruturação do Sistema Financeiro Internacional e Países Periféricos". *Revista de Economia Política*, volume 22, n. 2 (86), abril-junho de 2002.

FREITAS, Maria Cristina Penido de e PRATES, Daniela Magalhães (2003) "Sistema Financeiro e Desenvolvimento: As Restrições das Novas

Regras do Comitê da Basileia Sobre os Países Periféricos". In: João Carlos Ferraz; Marco Crocco; Luis Antonio Elias (Org.). "Liberalização Econômica e Desenvolvimento: Modelos, Políticas e Restrições". São Paulo: Editora Futura, 2003, p.234-261.

FUCIDJI, J. R.; STRACHMAN, E.; e VASCONCELOS, M. R. (2003) "Liberalização e Desregulamentação Bancária: Motivações, Consequências e Adaptações". *Nova Economia*, Belo Horizonte/MG, v. 13, n. 1, p.101-140, 2003.

GOLDFAJN, I.; HENNINGS, K.; e MORI, H. "Sistema Financeiro no Brasil: Resistente a Choques e à Dolarização, mas em Busca da Promoção do Crescimento". *Seminário de Estabilidade Financeira.* Rio de Janeiro, novembro de 2002.

IBGE/ANDIMA. "Sistema Financeiro, uma Análise a partir das Contas Nacionais 1990 – 1995". Rio de Janeiro, IBGE, Departamento de Contas Nacionais, 1997.

JACOB, C. A. "Crédito Bancário no Brasil: Uma Interpretação Heterodoxa". Tese de Doutoramento apresentada no Instituto de Economia da Universidade Estadual de Campinas. Dezembro de 2003.

KOYAMA, S. M. e NAKANE, M. I. "O *Spread* Bancário Segundo Fatores de Persistência e Conjuntura". Notas Técnicas do Banco Central do Brasil n. 18, abril de 2002a.

______. "Os Determinantes do *Spread* Bancário no Brasil". Notas Técnicas do Banco Central do Brasil n. 19, abril de 2002b.

KOYAMA, S. M. e TONOOKA, E. K. "Taxa de Juros e Concentração Bancária no Brasil". Banco Central do Brasil – Trabalhos para Discussão n. 62. Fevereiro, 2003.

LUNDBERG, E. "Política Monetária e Supervisão do Sistema Financeiro Nacional no Banco Central do Brasil". Banco Central do Brasil – Trabalhos para Discussão n. 2. Julho, 2000.

MACARINI, J. P. "A Política Econômica do Governo Costa e Silva 1967--1969". Revista de Economia Contemporânea, volume 10, n. 3. Rio de Janeiro, setembro/dezembro 2006.

MACARINI, J. P. "A Política Bancária do Regime Militar: O Projeto de Conglomerado (1967-1973)". Texto para Discussão n. 124 – Janeiro de 2007. IE/UNICAMP.

MAIA, G. V. S. "Reestruturação Bancária no Brasil: O Caso do Proer". Notas Técnicas do Banco Central do Brasil, número 38, junho de 2003, Depec/Copec.

MARTINEZ, A. P. "A Concorrência no Setor Bancário no Brasil". *Valor Econômico*, 22/10/2008.

MATTOSO, J. e VASCONCELOS, M. "Para que Banco Público" em "Regulação Bancária e Dinâmica Financeira: Evolução e Perspectivas a Partir dos Acordos de Basileia" – Organizadores: Ana Rosa Ribeiro de Mendonça e Rogério P. de Andrade – Instituto de Economia – IE da Universidade Estadual de Campinas (Unicamp), 2006.

MOLINA, W. de S. L. "A Reestruturação do Sistema Bancário Brasileiro nos Anos 90: Menos Concorrência e Mais Competitividade". *INTELLECTUS – Revista Acadêmica Digital das Faculdades Unopec*. Universidade São Francisco, ano 2, n. 3, agosto/dezembro de 2004.

MORAES, J. C. F. de. "Análise da Eficácia da Disseminação de Conhecimentos sobre Controles Internos Após sua Implementação no Banco do Brasil". Dissertação de Mestrado apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Engenharia de Produção da Universidade Federal de Santa Catarina, 2003.

NAKANE, M. I. "A Test of Competition in Brazilian Banking". Banco Central do Brasil, Working Paper Series n. 12, março de 2001.

______. "Concorrência no Setor Bancário: Resumo da Evidência para o Brasil". BACEN & USP – 2ª Jornada de Estudos de Regulação – Ipea – novembro/2005.

PUGA, F. P. "Sistema Financeiro Brasileiro: Reestruturação Recente, Comparações Internacionais e Vulnerabilidade à Crise Cambial". BNDES – Texto para Discussão n. 68. Março/1999.

ROCHA, B. de P. "Concorrência no Setor Bancário". 8º SEMAT – Seminário de Atendimento Bancário. São Paulo, 18 de setembro de 2007.

ROCHA, F. A. S. "Evolução da Concentração Bancária no Brasil (1994-2000)". Notas Técnicas do Banco Central do Brasil n. 11, novembro de 2001.

______. "Desnacionalização Bancária no Brasil (1997-2000)". Tese (Mestrado) – Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas, 2002.

SITE DO BANCO ABN-Amro BRASIL: www.bancoreal.com.br

SITE DO BANCO BRADESCO: www.bradesco.com.br

SITE DO BANCO CENTRAL DO BRASIL: www.bcb.gov.br

SITE DO BANCO DO BRASIL: www.bb.com.br

SITE DO BANCO HSBC: www.hsbc.com.br

SITE DO BANCO ITAÚ – www.itau.com.br

SITE DO BANCO SANTANDER: www.santander.com.br

SITE DA CAIXA ECONÔMICA FEDERAL: www.caixa.gov.br

SITE DA FEBRABAN: www.febraban.org.br

SITE DO GRUPO ABN-Amro: www.abnamro.com

SITE DO GRUPO HSBC: www.hsbc.com

SITE DO GRUPO SANTANDER: www.santander.com

SITE DO UNIBANCO: www.unibanco.com.br

SOARES, R. P. "Evolução do Crédito de 1994 a 1999: Uma Explicação". Texto para Discussão n. 808 – Ipea. Julho de 2001.

STRACHMAN, E. e VASCONCELOS, M. R. "Reestruturação do Setor de Serviços Financeiros em Nível Mundial: Caracterização, Regularização e Consequências para as Discussões junto ao GATS". In Tironi, Luís F. (Org.). Aspectos Estratégicos da Política Comercial Brasileira. Brasília: Ipea/IPRI. 2001, p.17-99.

VASCONCELOS, M. R. e STRACHMAN, E. "Reorganização Mundial do Setor de Serviços Financeiros e Reestruturação Recente do Mercado Bancário Brasileiro". Relatório de Pesquisa, fevereiro de 2002.

VERSIANI, F. R. "A Dívida Pública Interna e sua Trajetória Recente" – Universidade de Brasília, Departamento de Economia – Série de Textos para Discussão – Texto n. 284 – Março/2003.

Artigos utilizados

AGÊNCIA ESTADO, 24/1/2007 – "Bradesco Anuncia Compra do Banco BMC".

AGÊNCIA ESTADO, 6/8/2008 – "Lucro do Bradesco Cresce 27,9% no Semestre".

AGORA SÃO PAULO, 16/8/2008 – "Banco do Brasil Deve Financiar Imóvel com FGTS em Setembro".

CARTA CAPITAL, 20/7/2008 – "O Crédito Continua a Bombar".

CORREIO BRASILIENSE, 24/11/2007 – "Caixa Lucra Menos 89,4%".

DCI – SP, 23/4/2007 – "Caixa Destina R$ 35,4 bi a Pequenas e Médias".

DCI – SP, 9/11/2007 – "Banco Retoma Captação Externa com Juro Maior".

DCI – SP, 31/3/2008 – "Crédito para Imóveis Terá Novo Salto".

DCI – SP, 2/4/2008 (1) – "Banco do Brasil Prevê R$ 10 bi para Crédito Imobiliário em 4 Anos".

DCI – SP, 2/4/2008 (2) – "Caixa Fecha Contrato com Titton Brugger".

DCI – SP, 16/5/2008 – "Construtoras Fazem Parcerias com Bancos".

DCI – SP, 17/9/2008 – "Santander Lança Linhas para Pequena e Média Empresa".

DCI – SP, 22/9/2008 – "Bancos Públicos Têm a Missão de Evitar Falta de Empréstimos".

DESTAK JORNAL, 24/3/2008 – "Parceria de Construtoras e Bancos Cresce".

DIA, O – RJ, 8/8/2008 – "Imóvel Novo Representa 52% dos Contratos".

DIÁRIO DE S. PAULO, 27/5/2008 – "Com Procura Maior, Cresce Oferta de Imóveis na Faixa de R$ 80 mil" – Cibele Gandolpho.

DIÁRIO DE S. PAULO, 18/8/2008 – "Casa Própria" – Ancelmo Góis.

DIÁRIO DE S. PAULO, 28/8/2008 – "Classe C Agora tem Carro Zero, Mostra Pesquisa".

DINHEIRO – SP, 6/4/2008 – "Lar, Rico Lar" – Márcio Kroehn.

ESTADO DE S. PAULO, O, 27/6/2008 (1) – "Símbolo da Recuperação do Setor, Goldfarb Volta ao Topo".

ESTADO DE S. PAULO, O, 27/6/2008 (2) – "Especializada em Econômicos, Itaplan Comemora Recuperação do Segmento".

ESTADO DE S. PAULO, O, 8/11/2008 – "BB Cresce, mas Não Retoma a Liderança" – Renée Pereira.

EXTRA – RJ, 2/4/2008 – "Pacote de Bancos Públicos é 50% Mais Barato que o dos Privados".

FOLHA DE S. PAULO, 24/11/2007 – "Inadimplência Derruba Lucro da Caixa em 89% no 3º Tri".

FOLHA DE S. PAULO, 26/3/2008 – "Baixa Renda tem 61% dos Cartões, mas Gasta 70% Menos".

FOLHA DE S. PAULO, 15/5/2008 – "Crédito para Habitação Tem Início em Julho".

FOLHA DE S. PAULO, 23/5/2008 – "Governo Paulista já Sofre Pressão de Bancos Privados".

FOLHA DE S. PAULO, 28/8/2008 – "Itaú Saltou do 52º para o 2º Lugar entre Bancos Privados" – Toni Sciarreta.

FOLHA DE S. PAULO, 22/9/2008 – "Governo Ainda Tenta Cobrar a Conta do Proer".

FOLHA DE S. PAULO, 9/11/2008 – "BB Deve Pagar até R$ 13 Bilhões pelo Banco Votorantim".

FOLHA DE S. PAULO, 25/11/2008 – "Crise Eleva Interesse por Operação do Citi no Brasil" – Toni Sciarreta.

FOLHA DE S. PAULO, 1/2/2009 – "Ganho de Banco no País é o Mais Alto do Mundo".

FOLHA DE S. PAULO, 21/3/2009 – "Banco do País é Mais Rentável que dos EUA".

GAZETA MERCANTIL, 26/9/2007 – "Santander Amplia Prazo de Financiamento para 30 Anos".
GAZETA MERCANTIL, 24/3/2008 (1) – "R$ 1 Bilhão para Rossi".
GAZETA MERCANTIL, 24/3/2008 (2) – "HSBC Quer Lucro 20% Maior em 2008".
GAZETA MERCANTIL, 26/3/2008 – "Riwenda e CEF".
GAZETA MERCANTIL, 31/3/2008 (1) – "Está na Baixa Renda a Maior Oportunidade para os Bancos".
GAZETA MERCANTIL, 31/3/2008 (2) – "Experiência Teve Início em Bangladesh".
GAZETA MERCANTIL, 16/5/2008 – "BB Incorpora as Operações do Banco Popular" – Viviane Monteiro.
GAZETA MERCANTIL, 19/8/2008 – "Crédito Tributário Ajuda o Lucro do HSBC no Semestre".
GAZETA MERCANTIL, 28/11/2008 – "Sem AIG, Unibanco Deverá Acelerar Integração com Itaú" – Luciano Máximo.
GLOBO, O, 1/11/2006 – "Itaú Lucrou R$ 3,02 bi entre Janeiro e Setembro".
GLOBO, O, 24/11/2007 – "Calote de Microempresa Derruba o Lucro da Caixa".
GLOBO, O, 8/4/2008 – "HSBC Gastará com Alta Renda R$ 70 Milhões".
REUTERS, 3/11/2008 – "Itaú e Unibanco Criarão Gigante do Hemisfério Sul" – Alberto Alerigi Jr.
VALOR ECONÔMICO, 11/4/2006 – "Disputa para Financiar Veículos".
VALOR ECONÔMICO, 16/1/2007 – "Caixa Apresenta Resultado Histórico em Habitação, Saneamento e Infra-estrutura".
VALOR ECONÔMICO, 23/1/2007 – "PAC Prevê Quase R$ 504 bi em Investimentos até 2010".
VALOR ECONÔMICO, 20/3/2007 – "Crédito Imobiliário Cresce 67% no Ano" – Fernando Travaglini.
VALOR ECONÔMICO, 21/3/2007 – "Aumento do Consumo Surpreende e Eleva Concessão de Crédito nos Bancos" – Fernando Travaglini.
VALOR ECONÔMICO, 22/3/2007 – "Imóveis Mantêm Fôlego e Lideram" – Altamiro Silva Júnior.
VALOR ECONÔMICO, 5/4/2007 – "Não Tem Banco à Venda, Diz Setúbal" – Ivana Moreira.
VALOR ECONÔMICO, 10/4/2007 – "Cartão Pode Chegar a Mais de 70 Milhões, Diz Pesquisa" – Altamiro Silva Júnior.
VALOR ECONÔMICO, 17/4/2007 – "Santander Cobrará Taxa de Administração Decrescente" – José Sérgio Osse e Angelo Pavini.

VALOR ECONÔMICO, 18/4/2007 (1) – "Itaú Compra as Operações do ABN em Miami e Montevidéu" – Maria Christina Carvalho.

VALOR ECONÔMICO, 18/4/2007 (2) – "Bancos e Imobiliárias Facilitam o Crédito" – Chico Santos.

VALOR ECONÔMICO, 19/4/2007 – "Varejo Ajuda a Reduzir Risco de Bancos no Empréstimo Popular" – Tatiana Bautzer.

VALOR ECONÔMICO, 24/4/2007 (1) – "Besc Reforça Crédito Imobiliário do BB" – Alex Ribeiro.

VALOR ECONÔMICO, 24/4/2007 (2) – "Santander Pretende Limitar a Concessão de Crédito para Cana" – Mônica Scaramuzzo.

VALOR ECONÔMICO, 30/4/2007 – "Santander Banespa Amplia Lucro em 22% e Reforça o Capital em R$ 1,5 bi" – Maria Christina Carvalho.

VALOR ECONÔMICO, 1/6/2007 – "BB Resolve 'Pisar no Acelerador'" – Maria Christina Carvalho.

VALOR ECONÔMICO, 14/6/2007 – "Penhor Bate Recorde Histórico em Maio".

VALOR ECONÔMICO, 15/6/2007 – "Agência Bancária Será Dentro do Celular" – Altamiro Silva Júnior.

VALOR ECONÔMICO, 27/6/2007 – "Banco Médio Poderá Ter até 45% de Investimento Estrangeiro" – Alex Ribeiro.

VALOR ECONÔMICO, 28/6/2007 – "Banco Eleva Crédito às Empresas" – Fernando Travaglini.

VALOR ECONÔMICO, 2/7/2007 – "Consignado já Atinge R$ 56,3 bi" – Fernando Travaglini.

VALOR ECONÔMICO, 3/7/2007 (1) – "BC Mostra Queda de 10,5% no Lucro dos Bancos e Expansão de 23,1% no Crédito" – Maria Christina Carvalho.

VALOR ECONÔMICO, 3/7/2007 (2) – "Santander Aposta em Ciclo Virtuoso na América Latina" – Catherine Vieira.

VALOR ECONÔMICO, 4/7/2007 (1) – "Emissão de Cartões de Crédito Cresce entre a Baixa Renda" – Altamiro Silva Júnior.

VALOR ECONÔMICO, 4/7/2007 (2) – "Receitas Maiores de Crédito e Serviços Compensam Ganho Menor com Títulos" – Maria Christina Carvalho.

VALOR ECONÔMICO, 6/7/2007 – "Santander Investirá US$ 800 Milhões no Brasil em Três Anos" – Catherine Vieira.

VALOR ECONÔMICO, 26/7/2007 – "Grandes Empresas Voltam a Tomar Empréstimos nos Bancos" – Alex Ribeiro.

VALOR ECONÔMICO, 31/7/2007 – "Lucro do Real Cresce 84%, para R$ 1,261 bi" – Fernando Travaglini.

VALOR ECONÔMICO, 7/8/2007 – "Bradesco Lucra R$ 4 Bilhões com Serviços, Crédito, Arcelor e Serasa" – Altamiro Silva Júnior.

VALOR ECONÔMICO, 8/8/2007 (1) – "Crédito ao Consumo Mantém Força" – Fernando Travaglini.

VALOR ECONÔMICO, 8/8/2007 (2) – "Lucro do Itaú Sobe 35,8%, para R$ 4,016 bi, Puxado pelo Crédito" – Fernando Travaglini.

VALOR ECONÔMICO, 23/8/2007 – "Banco do Brasil Faz Acordo com Saraiva" – Altamiro Silva Júnior.

VALOR ECONÔMICO, 3/9/2007 (1) – "Crédito para Construtoras Chega a Dobrar nos Bancos" – Fernando Travaglini.

VALOR ECONÔMICO, 3/9/2007 (2) – "Cresce Crédito para Construtoras" – Fernando Travaglini.

VALOR ECONÔMICO, 3/9/2007 (3) – "HSBC Pagará US$ 6,3 Bilhões por Participação Majoritária no Korea Exchange Bank".

VALOR ECONÔMICO, 13/9/2007 – "Itaú Faz Proposta de R$ 2 Bilhões para Comprar 50% do Banco BMG" – Raquel Balarin e Tatiana Bautzer.

VALOR ECONÔMICO, 17/9/2007 (1) – "Eventuais Compras do BB Terão de Passar pelo Cade" – Juliano Basile e Alex Ribeiro.

VALOR ECONÔMICO, 17/9/2007 (2) – "Cresce o Uso de Garantias Reais" – Fernando Travaglini.

VALOR ECONÔMICO, 19/9/2007 – "Bradesco Prepara-se para a Concorrência" – Sérgio Bueno.

VALOR ECONÔMICO, 20/9/2007 – "BB Foca Oportunidades de Crescimento no Nordeste" – Alex Ribeiro.

VALOR ECONÔMICO, 21/9/2007 – "Escritório nos EUA Põe a Caixa no Mercado Externo" – Alex Ribeiro.

VALOR ECONÔMICO, 1/10/2007 – "Fusão de Santander e ABN Mudará Mapa do Mercado" – Maria Christina Carvalho.

VALOR ECONÔMICO, 8/10/2007 – "Com o Real, Santander Passa a Ser o Maior Banco de São Paulo".

VALOR ECONÔMICO, 22/10/2007 – "Cresce Disputa entre os Bancos Federais" – Alex Ribeiro.

VALOR ECONÔMICO, 25/10/2007 – "Lucro do Santander Cresce 53% em Nove Meses, para R$ 1,358 Bilhão".

VALOR ECONÔMICO, 30/10/2007 – "Disputa Amplia Prazo do Crédito" – Fernando Travaglini.

VALOR ECONÔMICO, 31/10/2007 – "Itaú Começa a Repassar R$ 200 Milhões do FGTS" – Fernando Travaglini.

VALOR ECONÔMICO, 9/11/2007 – "Unibanco Ganha R$ 2,6 bi e Entra no Consignado".

VALOR ECONÔMICO, 29/11/2007 – "Receitas com Tarifas já Superam Antigos Ganhos com a Inflação" – Fernando Travaglini.

VALOR ECONÔMICO, 5/12/2007 (1) – "Itaú Transfere Mil Clientes para o BBA" – Cristiane Perini Lucchesi.

VALOR ECONÔMICO, 5/12/2007 (2) – "Bancos Financiam Imóveis Comerciais" – Fernando Travaglini.

VALOR ECONÔMICO, 11/12/2007 – "HSBC Prevê Retração nos EUA e Efeitos sobre Brasil" – Marli Lima.

VALOR ECONÔMICO, 4/1/2008 – "HSBC Emite 3 Milhões de Cartões e Bate Recorde" – Altamiro Silva Júnior.

VALOR ECONÔMICO, 7/1/2008 – "Cartão Corporativo Tem Forte Expansão" – Altamiro Silva Júnior.

VALOR ECONÔMICO, 15/1/2008 (1) – "Recurso para Imóvel Novo Deve Crescer Mais em 2008" – Fernando Travaglini.

VALOR ECONÔMICO, 15/1/2008 (2) – "Bancos Emprestam R$ 10 bi para Obras" – Fernando Travaglini.

VALOR ECONÔMICO, 24/1/2008 – "Santander Prevê Crescimento de 50% na Área de Crédito Imobiliário" – Fernando Travaglini.

VALOR ECONÔMICO, 8/2/2008 – "Santander Reforça Aposta no Brasil" – Maria Christina Carvalho.

VALOR ECONÔMICO, 13/2/2008 – "Itaú Dobra Lucro com Expansão do Crédito" – Maria Christina Carvalho.

VALOR ECONÔMICO, 27/2/2008 – "BB Decepciona e Macula o Setor".

VALOR ECONÔMICO, 4/3/2008 (1) – "BB já Quer Comprar Bancos Privados" – Maria Christina Carvalho.

VALOR ECONÔMICO, 4/3/2008 (2) – "Brasil Amplia Participação no Resultado do HSBC" – Alex Ribeiro.

VALOR ECONÔMICO, 6/3/2008 – "Juro do Consignado Cai para 2,5% e Regra de Concessão Fica Mais Rígida" – Arnaldo Galvão.

VALOR ECONÔMICO, 13/3/2008 – "Crédito Consignado e para Veículos Mantém Inadimplência sob Controle" – Fernando Travaglini.

VALOR ECONÔMICO, 17/3/2008 – "BB Avança no Crédito com Ajuda de Bancos Estaduais" – Alex Ribeiro.

VALOR ECONÔMICO, 1/4/2008 (1) – "Crédito Imobiliário Avança em Todo País" – Fernando Travaglini.

VALOR ECONÔMICO, 1/4/2008 (2) – "Unibanco Cria '*Investment Bank*'" – Vanessa Adachi.

VALOR ECONÔMICO, 15/4/2008 – "Governo Anuncia Pacote Municipalista e Busca Apoio à Reforma Tributária" – Ruy Baron.

VALOR ECONÔMICO, 18/4/2008 – "HSBC Quer Dobrar Ativos e Lucros na AL" – Maria Christina Carvalho.
VALOR ECONÔMICO, 25/4/2008 – "Santander Fecha Parceria com a Agra de R$ 2,2 Bilhões" – Fernando Travaglini.
VALOR ECONÔMICO, 30/4/2008 – "Medidas de Contenção Não Surtem Efeito a Tempo e Crédito Acelera Mais" – Alex Ribeiro.
VALOR ECONÔMICO, 5/5/2008 – "BC Exige Reserva de Capital para o Risco Operacional" – Alex Ribeiro.
VALOR ECONÔMICO, 20/5/2008 – "Para HSBC *Private*, Investidores Devem Reforçar a Liquidez".
VALOR ECONÔMICO, 23/5/2008 – "Venda do Banco Pode Render até R$ 6 Bilhões" – Fernando Travaglini, Adriana Cotias, Daniele Camba e Angelo Pavini.
VALOR ECONÔMICO, 4/6/2008 – "Comércio Exterior do HSBC no País Vira Modelo para AL" – Altamiro Silva Júnior.
VALOR ECONÔMICO, 11/6/2008 – "Caixa Contraria o Mercado e Capta Mais em Poupança" – Alex Ribeiro.
VALOR ECONÔMICO, 20/6/2008 – "Losango Quer Dobrar o Número de Pontos-de-Venda em 2008" – Catherine Vieira.
VALOR ECONÔMICO, 4/7/2008 – "Santander Sai na Frente com '*Home Equity*'" – Fernando Travaglini.
VALOR ECONÔMICO, 8/7/2008 – "Brasil Ganha Vulto para Santander" – Denise Neumann.
VALOR ECONÔMICO, 14/7/2008 – "Rede Eletro Abre Suas Lojas para Produtos da Losango" – Danilo Jorge.
VALOR ECONÔMICO, 25/7/2008 – "Facilidade para Retomar o Imóvel Ajuda Expansão" – Ana Paula Paiva.
VALOR ECONÔMICO, 30/7/2008 – "Banco Local é Mais Eficiente, Diz BC" – Alex Ribeiro.
VALOR ECONÔMICO, 4/8/2008 – "Brasil Ganha Destaque em Integração Global" – Fernando Travaglini.
VALOR ECONÔMICO, 11/8/2008 – "Grandes Bancos Privados Saem-se Bem no Primeiro Teste de Basileia 2".
VALOR ECONÔMICO, 14/8/2008 – "Bradesco e BBVA Fazem Parceria" – Cristiane Perini Lucchesi.
VALOR ECONÔMICO, 19/8/2008 – "Instituições Demonstram Menor Interesse pelo Crédito Consignado".
VALOR ECONÔMICO, 4/9/2008 – "Juro não Inibe Crédito a Empresa".
VALOR ECONÔMICO, 9/9/2008 – "Banco Real Amplia Atuação entre Pequenas Empresas".

VALOR ECONÔMICO, 17/9/2008 – "Bradesco faz Acordo com a Rede Connector" – Altamiro Silva Júnior.

VALOR ECONÔMICO, 14/10/2008 – "Bradesco e Unibanco Compram Carteiras de Crédito".

VALOR ECONÔMICO, 20/10/2008 – "Itaú Firma Parceria com Lojas Marisa para Vender Cartões de Crédito" – José Sérgio Osse.

VALOR ECONÔMICO, 23/10/2008 – "BB e Caixa Agora Podem Comprar Bancos Privados" – Cláudia Safatle e Arnaldo Galvão.

VALOR ECONÔMICO, 28/10/2008 – "Lucro do Grupo Santander Brasil Sobe 1,3% no Ano, para R$ 2,23 bi".

VALOR ECONÔMICO, 29/10/2008 – "Caixa se Compromete a Comprar R$ 11 bi em Carteiras até 2010".

VALOR ECONÔMICO, 30/10/2008 – "Unibanco Tira AIG da Marca da Seguradora e Espera Sinal do Fed" – Maria Christina Carvalho e Altamiro Silva Júnior.

VALOR ECONÔMICO, 3/11/2008 (1) – "Itaú e Unibanco Decidem Unir Operações Financeiras".

VALOR ECONÔMICO, 3/11/2008 (2) – "Santander Reforça Rede no Sul e Sudeste" – Maria Christina Carvalho.

VALOR ECONÔMICO, 7/11/2008 – "Avançam as Negociações para o BB Comprar Fatia do Votorantim" – Vanessa Adachi.

VALOR ECONÔMICO, 21/11/2008 – "BB Compra Nossa Caixa por R$ 5,4 bi" – Altamiro Silva Júnior.

VALOR ECONÔMICO, 26/11/2008 – "Bradesco Descarta Corrida a Aquisições" – Murillo Camarotto.

VALOR ECONÔMICO, 10/12/2008 – "Itaú-Unibanco já Mira Aquisições".

Anexos
Análise individual dos maiores bancos

Banco do Brasil

Histórico e estrutura

O Banco do Brasil é uma sociedade de economia mista, criada em 12 de outubro de 1808, com ações negociadas em bolsa desde 1906. Desde que suas atividades foram iniciadas, no Rio de Janeiro, em 11 de dezembro de 1809, o banco exerceu papel de autoridade monetária, desenvolvendo atividades fundamentais para dinamizar o capital e promover a indústria nacional. A partir de 1945, o controle monetário e a preparação da organização de um banco central, até então exercidos pelo Banco do Brasil, passaram a ser de responsabilidade da Superintendência da Moeda e do Crédito (Sumoc).

A partir de 1986, quando deixou de ser autarquia de crédito – passando a ter, então, uma atuação mais similar à de outros bancos públicos e privados –, a instituição ampliou sua atuação como banco comercial, conquistando a liderança em vários segmentos do mercado financeiro nacional.

Em 3 de abril de 2001, o Banco do Brasil adotou a configuração de Banco Múltiplo, o que o habilitou a operar as carteiras comercial, financeira e de *leasing*. Também foi adotada nova estrutura, com foco

no cliente, caracterizada pela segmentação em três pilares negociais: Atacado, Varejo e Governo, além do pilar Recursos de Terceiros.

Ainda em 2001, o governo federal anunciou o Programa de Fortalecimento das Instituições Financeiras Federais (Proef), cujas medidas provocaram efeitos relevantes para o Banco do Brasil, como, por exemplo, a permuta dos títulos emitidos pela República Federativa do Brasil no exterior (*brady bonds*) por títulos da dívida interna de emissão do Tesouro. Também foi efetuada a troca de ativos de pouca liquidez e baixa qualidade (principalmente da carteira de crédito) por ativos mais líquidos e remunerados a taxas de mercado (principalmente títulos públicos) (Versiani, 2003; *Folha de S. Paulo*, 22/9/2008).

Em 2002, o Estatuto Social do Banco foi adequado ao objetivo de garantir maior transparência e melhores práticas de Governança Corporativa, o que culminou na entrada da instituição no Novo Mercado da Bolsa de Valores de São Paulo (Bovespa), em 2006.

Por meio do BB Banco de Investimentos, subsidiária integral, o Banco do Brasil participa de empresas nos ramos de seguros (Brasil Veículos Cia. de Seguros, Cia. de Seguros Aliança do Brasil e Brasilsaúde), previdência (Brasilprev) e capitalização (Brasilcap), disponibilizando um amplo *portfolio* de produtos não bancários.

Agente financeiro da União, o Banco do Brasil tem o Tesouro Nacional como seu principal acionista, com 65,3% do capital, seguido pela Caixa de Previdência dos Funcionários do Banco do Brasil (Previ), com 10,5% das ações, e pelo BNDESpar – empresa de participações do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social –, com 2,5% das ações. O restante das ações, 21,7%, está alocado em *Free-Float*,[1] distribuído entre Pessoas Físicas, Jurídicas e Capital Estrangeiro (Tabela I.1.1).

Nos últimos anos vem crescendo a participação do *free-float* no capital do Banco do Brasil, sendo que, quando a instituição aderiu ao Novo Mercado, em 2006, comprometeu-se a atingir 25% desse tipo de ação até 2009. Ainda em 2006, o Conselho Monetário Nacional (CMN) aprovou proposta de elevação da participação estrangeira no

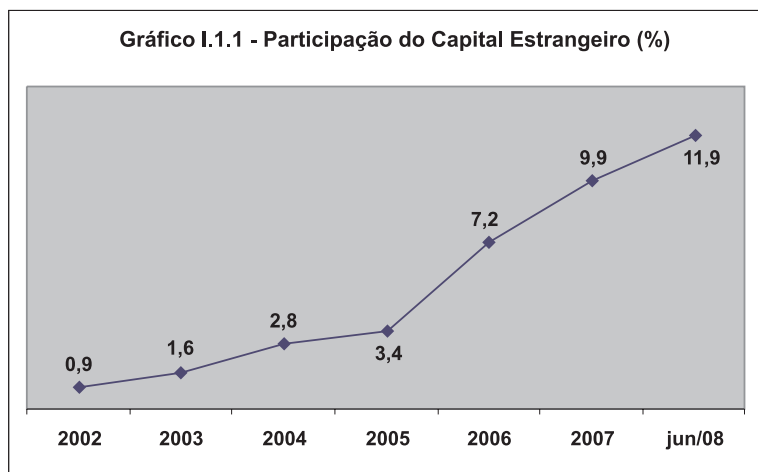
1 Ações do banco que estão pulverizadas no mercado.

Tabela I.1.1 – Composição Acionária (%)

Acionistas	2004	2005	2006	2007	jun./08
Tesouro Nacional	72,1	72,1	68,7	67,1	65,3
PREVI	13,9	13,9	11,4	10,7	10,5
BNDESPar	5,8	5,7	5,1	2,6	2,5
Ações em Tesouraria	1,4	1,4	–	–	–
Free-Float	6,8	6,9	14,8	19,6	21,7
Pessoas Físicas	2,9	2,6	4,2	5,4	5,8
Pessoas Jurídicas	1,1	0,9	3,4	4,3	4,0
Capital Estrangeiro	2,8	3,4	7,2	9,9	11,9
TOTAL	100	100	100	100	100

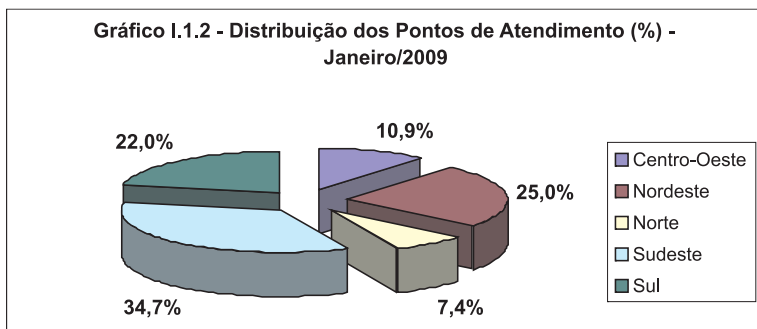
Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Banco do Brasil.

capital social da instituição de 5,6% para 12,5%. Em junho de 2008, o CMN autorizou o aumento da participação estrangeira no capital social para 25%.

Desde 2002, tem sido observado um expressivo aumento da participação de investidores estrangeiros no capital do Banco. Essa participação, que era de 0,9% em 2002, passou para 11,9% em junho de 2008, representando 55% do *free-float* (Gráfico I.1.1).

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Banco do Brasil.

Rede de atendimento

O Banco do Brasil está presente em 3.274 municípios brasileiros, encerrando o primeiro semestre de 2008 com 84,3 mil funcionários, 9,5 mil estagiários, 15,6 mil pontos de atendimento e 4,3 mil correspondentes da rede "Aqui tem BB", com destaque para o correspondente BB-Visanet. O banco disponibiliza, ainda, 38,8 mil terminais de autoatendimento, além de canais alternativos, como o *internet banking*, a Central de Atendimento, o Portal BB e a prestação de serviços pelo celular. Os clientes do Banco do Brasil também podem utilizar os terminais de autoatendimento da Caixa Econômica Federal, do Banco do Nordeste do Brasil (BNB) e do Banco do Estado de Santa Catarina (Besc), que são compartilhados com o BB. Por meio do Banco Popular do Brasil (BPB), o BB disponibiliza, ainda, serviços para a população de baixa renda. O BPB encerrou o primeiro semestre de 2008 com uma rede de 2.795 correspondentes bancários presentes em 1.378 municípios.

No Brasil, o banco tem maior presença na região Sudeste, seguido pelas regiões Nordeste, Sul, Centro-Oeste e Norte (Gráfico I.1.2). Essa participação não sofreu alterações significativas nos últimos anos. Observa-se um pequeno aumento da participação das regiões Norte e Nordeste, desde 2004, acompanhado de diminuição da participação da região Sudeste.

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* da Febraban.

Em 2007, o BB anunciou o lançamento do Projeto Nordeste, em que procura se aproximar dos governos da região (*Valor Econômico*, 22/10/2007). A instituição considera a região Nordeste como um mercado com forte potencial de crescimento e, com exceção de alguns segmentos, como o de cartão de crédito, esse potencial não tem sido bem aproveitado pelo setor bancário. O BB pretende ocupar essa lacuna, por meio, por exemplo, da sua experiência com agricultura e no atendimento de governos. Essa maior aproximação com os governos locais também aumenta a possibilidade de o banco firmar novos contratos no mercado de folhas de pagamento dos Estados (*Valor Econômico*, 20/9/2007).

No exterior, a rede do Banco do Brasil é formada por 42 pontos de atendimento (15 agências, 10 subagências, 12 escritórios de representação e 5 subsidiárias), distribuídos em 23 países. Além de sua rede própria no exterior, o banco mantinha, em junho de 2008, uma rede complementar de 1.426 bancos correspondentes, distribuídos em 151 países.

Base de clientes

O Banco do Brasil conta com 27,4 milhões de clientes correntistas, sendo que 93,5% são pessoas físicas e 6,5% são pessoas jurídicas. A instituição possui, ainda, 14,7 milhões de clientes não correntistas, dentre poupadores, beneficiários do INSS e consumidores de outros produtos e serviços.

Os clientes são segmentados por renda, perfil, investimentos e relacionamento com a instituição. Os segmentos nos quais eles são alocados são: varejo, que inclui pessoas físicas e micro e pequenas empresas;[2] atacado, que inclui empresas médias e grandes e o segmento *corporate*; governo, que atende entidades da administração pública; e agronegócio.

---

2 As microempresas e empresas de pequeno porte representam 94,3% dos clientes pessoa jurídica do Banco do Brasil (posição junho/2008).

Os serviços disponíveis para a população de menor renda, principalmente trabalhadores do setor informal, são oferecidos por meio da subsidiária integral Banco Popular do Brasil (BPB), criada em 2003. Desde sua criação, o BPB já concedeu mais de R$ 424,6 milhões em crédito.

Em maio de 2008, foi criada a Diretoria Menor Renda, com o intuito de ampliar o foco estratégico em clientes com renda de até um salário mínimo, que correspondem a cerca de 8,3 milhões de correntistas do BB, 1,4 milhão de correntistas do Banco Popular do Brasil e 15 milhões de clientes não correntistas que mantêm algum tipo de relacionamento com o BB. A nova diretoria absorveu as operações do Banco Popular e centralizou a gestão dos Correspondentes Bancários e as ações relativas ao Desenvolvimento Regional Sustentável (*Gazeta Mercantil*, 16/5/2008).

No relacionamento com o governo, o Banco do Brasil atua nas esferas dos poderes Executivo, Legislativo e Judiciário, apresentando-se como um dos principais parceiros do governo na implementação de políticas, programas e projetos voltados para o desenvolvimento nacional. Nesse segmento, podem ser destacados os contratos para administração das folhas de pagamento das esferas de poder. Em dezembro de 2007, o BB tinha sob sua responsabilidade o processamento de 45 mil folhas de pagamento, um importante instrumento de fidelização de clientes pessoa física.

Captações

O saldo de recursos captados pelo Banco do Brasil atingiu, em junho de 2008, R$ 288,8 bilhões, um crescimento de 366,7%, em relação a dezembro de 1997. Merecem destaque as captações de mercado aberto e os depósitos a prazo, que correspondem a 60% do total de recursos captados (Tabela I.1.2).

No segmento de depósitos a prazo, a principal forma de captação são os depósitos judiciais, que totalizaram R$ 31,3 bilhões, em junho de 2008, um crescimento de 18,3% em relação a junho de 2007.

Tabela I.1.2 – Composição das Captações (em %)

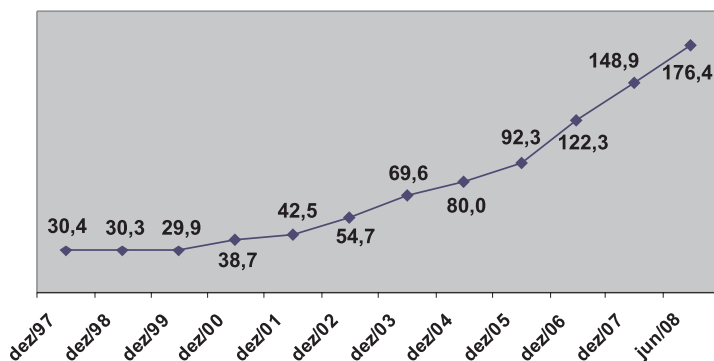
Data	À Vista	Poupança	Interfin.	A Prazo	Outros	Depósitos Totais	Cap. Mercado Aberto	Total (em R$ bilhões)
dez./97	14,8	26,9	2,8	44,6	0,3	89,4	10,6	61,9
dez./98	13,6	23,7	1,6	38,2	0,4	77,5	22,5	78,7
dez./99	13,7	23,0	2,9	42,1	1,3	83,0	17,0	87,0
dez./00	16,5	21,3	3,5	27,9	0,9	70,1	29,9	93,8
dez./01	15,5	18,1	3,6	21,7	3,8	62,7	37,3	117,2
dez./02	16,2	18,5	2,7	25,7	3,7	66,8	33,2	145,6
dez./03	17,6	18,3	4,9	27,6	4,9	73,3	26,7	150,1
dez./04	17,5	19,4	3,6	25,3	6,4	72,2	27,8	160,0
dez./05	19,5	19,5	3,2	30,5	9,2	81,9	18,1	168,2
dez./06	18,2	17,6	2,3	28,0	10,2	76,3	23,7	208,1
dez./07	18,9	17,6	2,0	25,8	8,0	72,3	27,7	260,6
jun./08	14,5	17,0	1,9	27,7	6,6	67,7	32,3	288,8
Cresc.	357,0	195,5	218,0	189,7	10.450,0	253,5	1.320,2	366,7

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Banco Central do Brasil.

No período de dezembro de 1997 a junho de 2008, as Captações no Mercado Aberto foram a forma de captação que mais cresceu. Uma das explicações para o crescimento de 1.320,2%, nesse período, foi a intensificação das operações compromissadas,[3] que atingiram R$ 46,4 bilhões, em junho de 2008, um crescimento de 42,7%, em doze meses.

Carteira de crédito

A carteira de crédito do Banco do Brasil, que inclui os segmentos de Varejo, Comercial, Agronegócios, Comércio Exterior, Exterior e Demais, atingiu R$ 176,4 bilhões, em junho de 2008 (Gráfico I.1.3).

3 Carteira de Terceiros.

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Banco Central do Brasil.

Nos últimos anos, observa-se um aumento na participação do segmento de varejo na carteira total. Essa participação, que era de 20% em 2002, alcançou 34,2% em junho de 2008. No período de 2002 a junho de 2008, a carteira de varejo foi a que mais cresceu, com uma ampliação de 417% (Tabela I.1.3).

A participação da carteira comercial estava em queda até 2005, quando atingiu 13,6% da carteira total. A partir de 2006, entretanto, essa carteira vem apresentando tendência de crescimento, atingindo 21,3% da carteira total do banco em junho de 2008 (Tabela I.1.3).

A carteira de agronegócios também apresentou crescimento expressivo nos últimos anos, com uma participação de 32,4% em junho de 2008 e um crescimento de 266,7% de dezembro de 2002 a junho de 2008. Até 2006, essa carteira era a que tinha maior participação na carteira total de crédito, sendo substituída pela carteira de varejo em 2007. A participação das carteiras de Comércio Exterior e Exterior apresenta tendência de queda nos últimos anos (Tabela I.1.3).

A Carteira de Crédito de Varejo engloba os produtos destinados, principalmente, às Pessoas Físicas e às Micro e Pequenas Empresas. A carteira de crédito de Pessoas Físicas, por sua vez, inclui as

Tabela I.1.3 – Composição da Carteira de Crédito (em %)

	dez./02	dez./03	dez./04	dez./05	dez./06	dez./07	jun./08	Cresc.
Varejo	20,0	20,1	23,1	30,4	30,4	33,2	34,2	417,0
Comercial	22,3	21,2	21,8	13,6	16,3	18,4	21,3	188,7
Agronegócios	26,7	34,5	33,9	35,1	33,8	32,3	32,4	266,7
Comércio Exterior	12,1	9,4	9,0	9,5	8,3	7,4	5,7	42,4
Exterior	16,4	12,2	10,2	9,0	9,1	7,1	5,1	-5,8
Demais	2,5	2,6	2,0	2,4	2,1	1,6	1,3	56,1

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Banco do Brasil.

operações de Crédito Direto ao Consumidor (CDC), operações com cartão de crédito e o segmento de cheque especial.

O segmento de maior destaque é o Crédito Consignado, que responde por 21,6% do total desta carteira. De dezembro de 2003 a junho de 2008, o crescimento da carteira de crédito consignado foi de 2.437%. A carteira de Financiamento a Veículos também apresentou crescimento significativo, passando a representar 7,25% da carteira de varejo em junho de 2008 (Tabela I.1.4).

Tabela I.1.4 – Composição da Carteira de Crédito de Varejo (%)

	dez./03	dez./04	dez./05	dez./06	dez./07	jun./08	Cresc.[1]
CDC	35,5	35,2	38,7	41,8	44,7	44,3	275,2
CDC Crédito em Consignação	2,6	5,4	12,3	20,5	22,3	21,6	2.436,7
Financiamento a Veículos	-	-	0,6	2,2	5,5	7,3	2.404,8
Financiamento Imobiliário	-	-	-	-	-	0,0	-
Recebíveis	26,2	24,6	0,0	17,9	15,1	13,2	51,5
BB Giro Rápido	12,5	12,5	12,6	10,7	9,3	8,2	98,3
Cartão de Crédito	7,5	7,3	8,0	7,6	8,1	10,9	336,4
Cheque Especial	10,1	8,5	7,2	5,5	4,5	4,4	30,6
Demais	8,3	11,9	11,2	16,5	18,4	19,0	587,9
Total	100	100	100	100	100	100	-

1) No segmento de veículos, o crescimento informado engloba o período de dez./05 a jun./08.

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Banco do Brasil.

Os empréstimos na modalidade de Crédito Consignado estão concentrados nos servidores públicos, que representaram, no final do primeiro semestre de 2008, 82,2% do volume da carteira. Os aposentados e pensionistas do INSS representaram 7,5% da carteira e os trabalhadores da iniciativa privada, 10,3%.

Já a carteira de financiamento de veículos, reestruturada em 2006, apresentou um crescimento expressivo devido à estratégia de firmar parcerias com concessionárias e multimarcas, para oferecimento de financiamentos. Essas parcerias foram responsáveis por 33,5% do volume contratado no primeiro semestre de 2008, representando 25,3% do total da carteira de financiamento de veículos.

No segmento de crédito imobiliário, o Banco do Brasil começou a atuar em fevereiro de 2007, por meio de uma parceria com a Associação de Poupança e Empréstimo do Exército (Poupex), para oferta do produto, enquanto aguardava autorização para operar com carteira própria (*Valor Econômico*, 1/6/2007). Por meio desse convênio, foram concedidos R$ 252,8 milhões em cartas de crédito e liberados R$ 88,8 milhões em financiamentos imobiliários.

Em dezembro de 2007, o BB começou a operar com sua carteira própria de crédito imobiliário, atendendo, inicialmente, os clientes do Estado de São Paulo. Em março de 2008, o Banco Central autorizou o BB a direcionar 10% de seus depósitos em conta-poupança ao crédito imobiliário, por meio do Sistema Financeiro de Habitacão (SFH) (*DCI* – SP, 2/4/2008). O banco enfrentava restrições legais para atuar nesse segmento porque os recursos captados nas cadernetas de poupança deveriam ser direcionados, obrigatoriamente, para o crédito rural (*Valor Econômico*, 24/4/2007; *Folha de S. Paulo*, 15/5/2008).

No segmento de microcrédito, por meio do Banco Popular do Brasil (BPB), o Banco do Brasil viabilizou, em 2007, R$ 1,9 milhão em operações para o público de menor renda e microempreendedores. O BPB encerrou o primeiro semestre de 2008 com R$ 11,1 milhões, em créditos concedidos no período, e saldo em carteira de R$ 25,1 milhões.

No segmento de cartões, o Banco do Brasil atingiu uma base de 75 milhões de cartões, em junho de 2008, sendo 23,7 milhões de cartões de crédito e 51,2 milhões de cartões de débito. Destaca-se a

base de 1,4 milhão de cartões emitidos, em parceria com 21 empresas de diversos segmentos.

O segmento de Micro e Pequenas Empresas, que engloba operações de Giro, operações com base em recebíveis, o BB Giro Rápido, as operações de Proger Urbano Empresarial e Outros, representava, em dezembro de 2007, 42,8% da Carteira de Varejo, contra 45,3% em dezembro de 2006. Essa redução deve-se, principalmente, à estratégia do banco de concentrar esforços em produtos voltados às pessoas físicas, como CDC Veículos, Consignação e Cartão de Crédito. Dessa forma, as carteiras de crédito destinadas às Micro e Pequenas Empresas vêm diminuindo sua participação na Carteira de Varejo do Banco do Brasil.

A Carteira de Crédito Comercial engloba os produtos destinados, principalmente, às médias e grandes empresas e aos clientes *corporate*, incluindo operações de Capital de Giro, Investimento, Recebíveis, Conta Garantida e Outros. A linha com maior participação nessa carteira é a de Capital de Giro, que representou 62% do total da carteira, em junho de 2008. Esta modalidade também foi a que cresceu mais rapidamente nos últimos anos.

A linha de Investimento, destinada, principalmente, à ampliação ou modernização da produção via aquisição de máquinas e equipamentos, também tem participação significativa, de 21% da carteira comercial. Destacam-se as operações com repasses de recursos do BNDES e Finame, que atingiram saldo de R$ 5,2 bilhões no primeiro semestre de 2008.

O aumento da participação da carteira comercial na carteira total do Banco do Brasil, nos últimos anos (Tabela I.1.3), foi consequência, principalmente, do incremento de operações com grandes grupos empresariais. Esse crescimento, por sua vez, deveu-se, principalmente, à queda da taxa de juros, que fez com que as grandes empresas voltassem a tomar empréstimos em bancos, retomando uma alternativa de financiamento que vinha sendo substituída, desde 2005, por operações no mercado de capitais (*Valor Econômico*, 26/7/2007).

Com relação à carteira de crédito de agronegócio, o Banco do Brasil é líder entre as instituições financeiras integrantes do Sistema

Nacional do Crédito Rural, com participação de 62,6% em junho de 2008. No final do primeiro semestre de 2008, a carteira de agronegócios representava 32,4% da carteira de crédito total do BB (Tabela I.1.3), sendo composta por 35,9% de operações de investimento, 34,7% de operações de custeio, 27,8% de comercialização e 1,5% de crédito agroindustrial.

O crescimento dessa carteira nos últimos anos, entretanto, foi inferior ao verificado nas carteiras de Pessoa Física e Jurídica, devido ao processo de recuperação da renda em curso no setor produtivo rural e à busca por empréstimos de menor risco, como o crédito consignado e o financiamento de veículos. Por sua relevância na carteira do BB, o menor crescimento do crédito rural, em 2007, contribuiu para que a instituição perdesse participação no mercado de crédito.

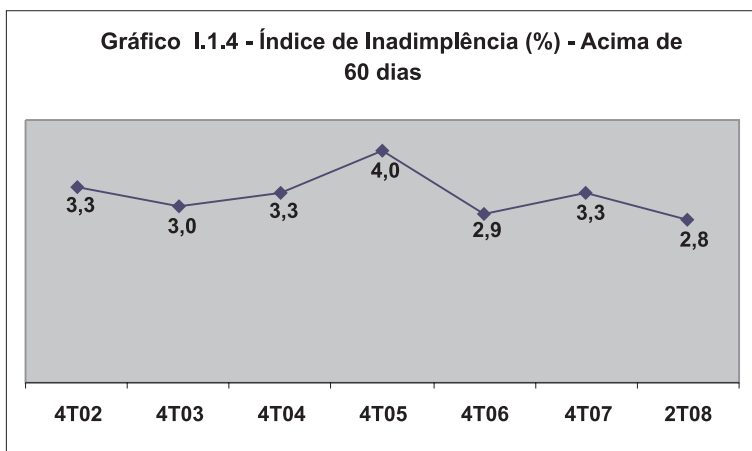
Como principal financiador do Agronegócio no País, o BB é responsável pela execução dos programas do governo para esse segmento. Os recursos disponibilizados são obtidos por meio dos depósitos de poupança e à vista, Programa de Geração de Emprego e Renda da Área Rural (Proger Rural), Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar do Ministério do Desenvolvimento Agrário (Pronaf), Fundo Constitucional de Desenvolvimento do Centro-Oeste (FCO) e Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES).

Para financiamentos a taxas controladas, com os recursos captados por meio da poupança e do Fundo de Amparo ao Trabalhador (FAT), o BB recebe do Tesouro Nacional, na forma de equalização, a diferença entre os custos da captação, os riscos, os custos administrativos e tributários e o valor cobrado do tomador do crédito para tornar essa intermediação viável. A título de equalização, a instituição recebeu R$ 562 milhões no primeiro semestre de 2008.

A carteira de comércio exterior do Banco do Brasil é composta por operações de financiamento à exportação nas modalidades Adiantamento sobre Contratos de Câmbio (ACC), Adiantamento sobre Cambiais Entregues (ACE), Financiamento à Importação e BNDES-Exim. Essa carteira é composta, principalmente, por operações de financiamento à exportação, nas modalidades Adiantamento sobre

Contratos de Câmbio (ACC) e Adiantamento sobre Cambiais Entregues (ACE), que respondem por 59,2% do total de empréstimos da carteira de crédito para o comércio exterior. Em seguida, a linha BNDES-Exim responde por 30,9% da carteira.

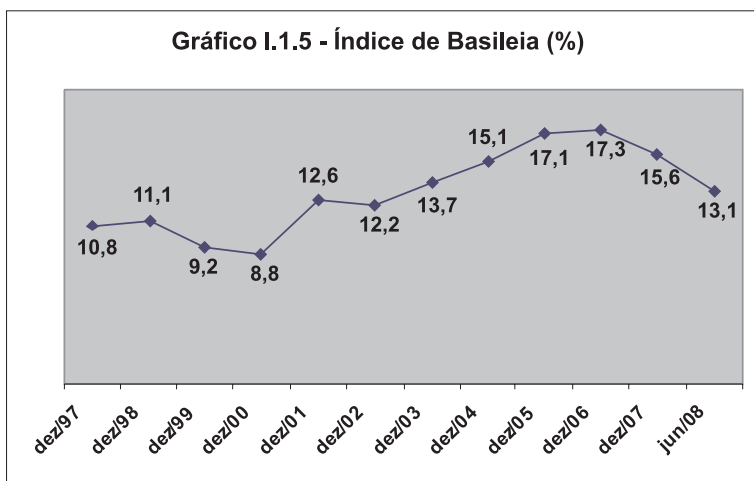
Como agente financeiro exclusivo da União no Programa de Financiamento às Exportações (Proex), que oferece crédito em condições compatíveis com as praticadas no mercado internacional para os exportadores brasileiros, o banco desembolsou, no primeiro semestre de 2008, US$ 115,8 milhões na modalidade Financiamento e US$ 81,5 milhões na modalidade Equalização.

Com relação ao Índice de Inadimplência da carteira de crédito da instituição, verifica-se uma redução, apesar da expansão da carteira. O índice para operações vencidas há mais de 60 dias alcançou 2,8%, no segundo trimestre de 2008, contra 3,3%, no quarto trimestre de 2007 (Gráfico I.1.4). O índice de atraso até 90 dias atingiu 2,5%, no segundo trimestre de 2008, contra 2,4% registrado no mesmo período de 2007.

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Banco do Brasil.

A elevação nos índices de atraso da Carteira de Crédito verificada em 2007, em relação a 2006, deve-se, principalmente, ao processo de renegociação de operações rurais ocorrido no final de 2007.

Gestão de riscos

Os riscos de mercado, liquidez, crédito e operacional são gerenciados pelo Banco do Brasil de acordo com as melhores práticas adotadas no mercado internacional. Todas as decisões relacionadas à gestão de riscos são tomadas de forma colegiada, por meio de processo decisório estabelecido. No intuito de atender às exigências do Novo Acordo de Capitais – Basileia II e alinhado às melhores práticas de gestão de riscos, o Banco do Brasil desenvolveu metodologia própria para apuração dos componentes de risco. O banco direciona seus esforços para a adoção de modelos internos de avaliação dos riscos para cálculo da exigência de capital.

O índice de adequação de capital do banco – Índice de Basileia – apresentava tendência de crescimento até dezembro de 2006. Entretanto, em 2007, esse índice atingiu 15,6%, chegando a 13,1% em junho de 2008 (Gráfico I.1.5). Essa redução pode ser explicada pela ampliação das operações de crédito e pelo crescimento dos créditos tributários, que exigem alocação de capital da ordem de 300%.

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Banco do Brasil.

Com relação à distribuição da carteira de crédito, 90,4% das operações está concentrada nos níveis de risco AA, A, B e C[4] (Tabela I.1.5).

Tabela I.1.5 – Composição da Carteira de Crédito por Nível de Risco (%)

	dez./02	**dez./03**	**dez./04**	**dez./05**	**dez./06**	**dez./07**	**jun./08**
AA	24,9	20,7	19,3	18,1	24,8	26,6	28,3
A	41,8	44,5	28,4	28,7	24,0	19,5	19,8
B	18,1	20,0	31,6	30,8	30,6	33,3	30,7
C	7,2	6,9	12,8	13,1	11,6	11,5	11,6
D	2,5	3,3	2,8	3,4	3,2	3,4	4,0
E	1,4	0,7	0,9	1,2	1,5	1,4	1,1
F	0,5	0,4	0,6	0,7	0,5	0,5	0,6
G	0,4	0,4	0,5	0,8	0,7	0,7	0,7
H	3,2	3,0	3,1	3,4	3,1	3,2	3,2
AA-C	92,0	92,1	92,1	90,6	91,0	90,9	90,4
D-H	8,0	7,9	7,9	9,4	9,0	9,1	9,6

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Banco do Brasil.

A Carteira de Crédito de menor qualidade do Banco do Brasil é a de Agronegócios,[5] em que, em junho de 2008, somente 85,5% das operações estavam concentradas nos níveis de risco AA, A, B e C. No caso das operações de varejo, esse percentual era de 89,8%. As demais carteiras, Comercial, Comércio Exterior e Exterior, podem ser consideradas de melhor qualidade, uma vez que mais de 98% das operações estavam concentradas nos quatro primeiros níveis de risco.

4 As operações classificadas entre os níveis de risco "AA" e "C" são consideradas como de curso normal. As operações no nível "D" são consideradas como em estágio de administração de risco, devendo-se buscar sua redução ou a agregação de garantias de maior liquidez. Já as operações classificadas nos níveis de risco entre "E" e "H" são consideradas como de curso anormal, podendo resultar em perdas parciais, depois de esgotados os métodos de cobrança cabíveis.

5 O risco médio dessa carteira está fortemente influenciado pelas operações das safras de 2005 a 2007, prorrogadas com saldo total de R$ 16,5 bilhões.

Nos últimos anos, tem se verificado uma melhora de risco, devido ao crescimento na carteira de operações de linhas de crédito com menores taxas de juros e melhores garantias, como crédito consignado e financiamento a veículos.

Índices de cobertura e de eficiência

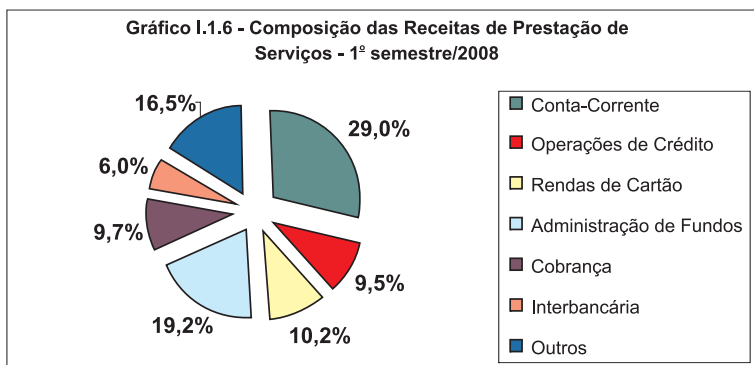
O Índice de Cobertura[6] tem apresentado tendência de crescimento, atingindo 130,9% no primeiro semestre de 2008, contra 44,3% em 1998 (Tabela I.1.6). Esse crescimento pode ser explicado pelo controle dos custos administrativos e pelo aumento das Receitas de Prestação de Serviços (RPS). No período de 1998 a 2007, as Receitas de Prestação de Serviços cresceram 294,5%, enquanto as Despesas de Pessoal aumentaram 61,9%.

Tabela I.1.6 – Índice de Cobertura (em %)

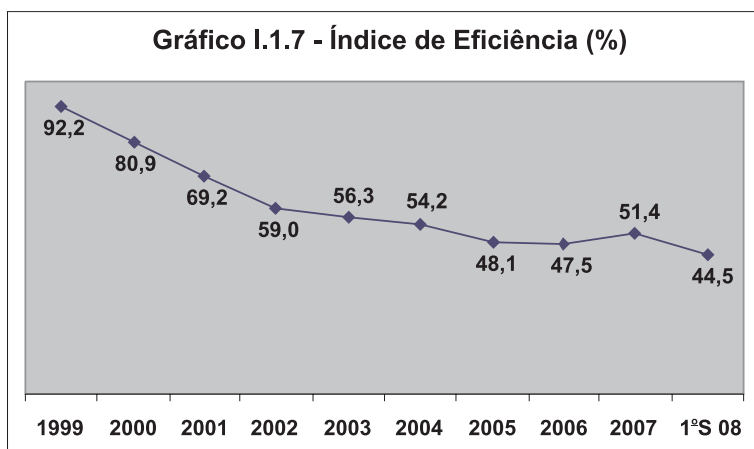
	1998	**1999**	**2000**	**2001**	**2002**	**2003**	**2004**	**2005**	**2006**	**2007**	**1ºS 2008**
Rec. Prest. Serviços (em R$ milhões)	2.510	2.802	3.149	3.767	4.452	5.489	6.614	7.649	8.888	9.903	5.201
Despesas de Pessoal (em R$ milhões)	5.662	5.668	5.628	5.586	5.534	6.807	7.111	7.475	7.871	9.164	3.973
Índice de Cobertura	44,3	49,4	56,0	67,4	80,4	80,6	93,0	102,3	112,9	108,1	130,9

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Banco Central do Brasil.

As Receitas de Prestação de Serviços são compostas, principalmente, por Tarifas de Conta-Corrente e por Tarifas de Administração de Fundos, que representaram 48,2% do total das RPS, no primeiro semestre de 2008 (Gráfico I.1.6). As Tarifas de Conta-Corrente, entretanto, vêm reduzindo sua participação, enquanto as receitas de Administração de Fundos e de Cartão vêm apresentando crescimento.

6 Expressa a capacidade de cobertura das Despesas de Pessoal apenas com as Receitas de Prestação de Serviços (RPS).

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Banco do Brasil.

A recente retração das Receitas com Tarifas de Conta-Corrente reflete a mudança de política do banco na cobrança de tarifas, antecipando-se à Resolução CMN 3.518/07, que disciplina a cobrança de tarifas para pessoas físicas.

O Índice de Eficiência[7] caiu significativamente no período, passando de 92,2% em 1999 para 44,5% no primeiro semestre de 2008 (Gráfico I.1.7).

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Banco do Brasil.

7 Expressa a relação entre as despesas administrativas e as receitas operacionais.

Composição dos ativos e das receitas de intermediação financeira

Os ativos do Banco do Brasil são compostos, principalmente, por Títulos e Valores Mobiliários e Instrumentos Financeiros Derivativos, além de Operações de Crédito e Arrendamento Mercantil. Desde 2003, a composição desses ativos vem se invertendo, com ampliação da participação das Operações de Crédito, frente aos Títulos e Valores Mobiliários (TVM). Enquanto, em dezembro de 2002, os ativos totais eram compostos por 34,7% de TVM e 26,7% de Operações de Crédito, em junho de 2008 esses percentuais atingiram 17,4% e 43,7%, respectivamente. No período de dezembro de 1997 a junho de 2008, o saldo das Operações de Crédito cresceu 480,8%, contra 143,6% dos Títulos e Valores Mobiliários (Tabela I.1.7). A carteira de TVM é composta, principalmente, por títulos públicos, que representaram 94,4% da carteira em junho de 2008.

Tabela I.1.7 – Composição dos Ativos (em %)

Data	Aplicações Interfin.	TVM e Instrum. Financ. Deriv.	Op. de Crédito e Arrend. Merc.	Outros Créditos	Outros[1]	Ativo Total (em R$ bilhões)
dez./97	13,0	26,5	27,9	24,4	8,2	108,9
dez./98	14,9	31,3	23,4	21,4	9,0	129,6
dez./99	10,8	32,7	23,6	23,1	9,7	126,5
dez./00	3,7	36,9	28,0	23,1	8,3	138,4
dez./01	7,6	37,8	25,7	18,6	10,1	165,1
dez./02	8,7	34,7	26,7	14,6	15,4	204,6
dez./03	14,5	30,2	30,2	11,9	13,1	230,1
dez./04	6,9	30,7	33,5	13,1	15,9	239,0
dez./05	11,4	26,3	36,5	13,9	11,9	253,0
dez./06	9,8	24,6	41,3	13,7	10,6	296,4
dez./07	14,3	21,0	41,6	12,7	10,4	357,8
jun./08	13,4	17,4	43,7	14,2	11,3	403,5
Cresc. (%)	282,3	143,6	480,8	115,3	406,6	270,4

1) Inclui Disponibilidades, Relações Interfinanceiras, Relações de Interdependências, Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa, Outros Valores e Bens, Imobilizado de Arrendamento e Permanente.

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Banco Central do Brasil.

A composição das Receitas de Intermediação financeira também vem apresentando comportamento semelhante. A receita com operações de crédito vem ampliando sua participação no total de receitas nos últimos anos. No primeiro semestre de 2008, essa participação foi de 65,5%, contra 38,2% em 2002. As receitas com operações de TVM, por sua vez, representavam 42% da receita total em 2002, contra 31% no primeiro semestre de 2008 (Tabela I.1.8).

Tabela I.1.8 – Composição das Receitas de Intermediação Financeira (em %)

Data	Op. Crédito e Arrend. Merc.	Operações com TVM	Outros[1]	Total (em R$ bilhões)
1997	62,0	34,3	3,7	15,2
1998	54,1	45,1	0,8	23,2
1999	43,3	47,7	9,0	26,7
2000	50,9	44,9	4,2	16,5
2001	55,8	36,9	7,3	19,6
2002	38,2	42,0	19,8	36,6
2003	47,2	45,1	7,7	34,8
2004	56,5	36,7	6,8	30,9
2005	58,6	37,2	4,2	33,4
2006	59,5	36,2	4,3	37,2
2007	63,6	31,0	5,4	40,8
1ºS 2008	65,5	31,0	3,5	21,9
Cresc. (%)	176,0	142,3	292,2	168,4

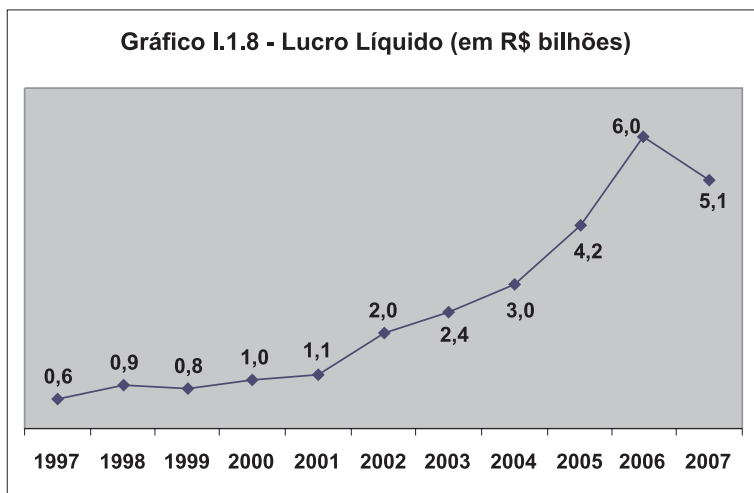
1) Inclui Operações com Instrumentos Financeiros Derivativos, Operações de Câmbio e Aplicações Compulsórias.

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Banco Central do Brasil.

A alteração nas composições dos ativos e das receitas de intermediação financeira a partir de 2002 pode ser explicada, principalmente, pelos efeitos das medidas implementadas pelo Programa de Fortalecimento das Instituições Financeiras Federais (Proef).

Resultados

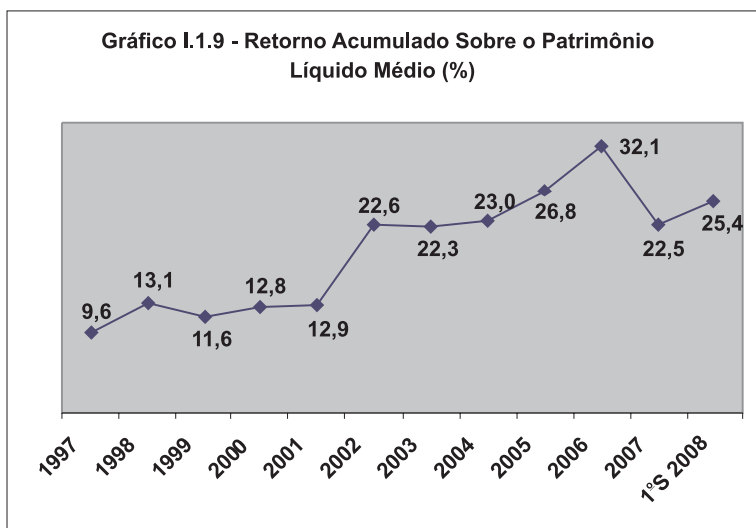
No ano de 2007, o Banco do Brasil alcançou um lucro líquido de R$ 5,1 bilhões, um crescimento de 750% em relação a 1997. O lucro

da instituição tem crescido significativamente nos últimos anos, principalmente a partir de 2002 (Gráfico I.1.8). O lucro acumulado no primeiro semestre de 2008 atingiu R$ 4 bilhões; entretanto, esse resultado foi impactado extraordinariamente em R$ 970 milhões, em decorrência, principalmente, da venda da participação da Visa Internacional e da venda de ações da Telemar Participações.

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Banco Central do Brasil.

A queda do lucro líquido em 2007, em relação a 2006, foi resultado do aumento das despesas de investimento em reorganização das atividades do banco e do menor crescimento da carteira de crédito. Esse menor crescimento foi provocado pela redução do ritmo de crescimento do crédito para o agronegócio e o comércio exterior, além da queda das operações realizadas no exterior devido à valorização do real (*Valor Econômico*, 27/2/2008).

Devido ao foco dado pela administração do banco ao crescimento da carteira de crédito, o resultado financeiro oriundo das operações de crédito foi o que mais contribuiu para o desempenho do Banco do Brasil, com destaque para o resultado das operações com pessoas físicas. Entretanto, ressalte-se que o resultado adicionado pelas ope-

rações direcionadas a pessoas jurídicas vem crescendo em ritmo ainda superior ao das pessoas físicas. O resultado originado no crédito ao agronegócio registrou retração em relação a junho de 2007, em razão do menor volume de receitas de equalização.

Acompanhando o lucro líquido, o Retorno sobre o Patrimônio Líquido Médio melhorou significativamente a partir de 2002 (apesar da queda em 2007), atingindo 25,4% no primeiro semestre de 2008 (Gráfico I.1.9).

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Banco do Brasil.

Tendências recentes

Recentemente, o Banco do Brasil vem adotando medidas de fortalecimento e ampliação dos produtos ofertados, com o objetivo de se preparar para o crescente acirramento da concorrência no setor bancário, devido, principalmente, ao acesso dos funcionários públicos à conta-salário a partir de janeiro de 2012 – grande parte dos clientes do BB recebe salário pelo banco –, à compra do ABN-Amro pelo Santander e à recente fusão do Itaú com o Unibanco.

Para enfrentar esse acirramento da concorrência, o Banco do Brasil aposta na expansão dos negócios com o segmento varejo, ofertando novos produtos de crédito e, em especial, dos negócios com clientes não correntistas. Crédito consignado, financiamento a veículos, crédito imobiliário e cartões terão importante papel nessa estratégia de crescimento.

Financiamento de veículos e crédito imobiliário são dois novos segmentos que o BB pretende desenvolver para recuperar a posição de liderança entre as instituições financeiras. O banco pretende firmar parcerias com construtoras e concessionárias para ampliar sua atuação nesses segmentos. A carteira de financiamento de veículos fechou o balanço de 2007 com um saldo equivalente a somente 10% do saldo dos principais concorrentes (*Valor Econômico*, 4/3/2008; *DCI* – SP, 2/4/2008).

A instituição pretende ampliar sua atuação no segmento de crédito imobiliário, que, além de crescer rapidamente, proporciona maior fidelização de clientes. O Banco do Brasil começou a operar com recursos da poupança em junho de 2008 e também está aguardando autorização para operar com financiamento habitacional, com recursos do FGTS (*Agora São Paulo*, 16/8/2008).

Para fortalecer a estratégia de negócios com não correntistas, o banco se concentrará na formação de novas parcerias varejistas para financiamento do consumo, por meio de cartões e empréstimos, e para oferta de produtos de seguridade. Em 2007, foram firmadas 13 novas parcerias e emitidos 1,1 milhão de cartões de parcerias. Essa estratégia foi adotada tardiamente em relação aos concorrentes Bradesco e Itaú, que já tinham conquistado grandes clientes, como Casas Bahia e Pão de Açúcar. Por isso, o BB se concentrou, primeiramente, em acordos regionais, conquistando clientes nacionais, como a Saraiva (*Valor Econômico*, 23/8/2007).

Com o objetivo de fazer frente ao recente movimento de aquisição de instituições financeiras por seus principais concorrentes, o Banco do Brasil também tem buscado a aquisição de outras instituições. Essa estratégia foi favorecida pela Medida Provisória nº 443, que autorizou o BB e a Caixa Econômica Federal a comprarem outras instituições financeiras.

Foi iniciado o processo de incorporação do Banco do Estado do Piauí (BEP), já federalizado, do Banco do Estado de Santa Catarina (Besc) e do Banco Nossa Caixa. Ainda está sendo negociada a incorporação do Banco Regional de Brasília (BRB).

Essas operações são vistas como estratégicas para o Banco do Brasil manter a liderança de mercado. Tradicionalmente, os bancos privados cresceram por meio de fusões e aquisições, enquanto o BB se expandiu de forma orgânica, pela abertura de agências e aumento da base de clientes (*Valor Econômico*, 17/9/2007).

O movimento de incorporação de bancos estaduais também tem papel estratégico na conquista de folhas de pagamento de órgãos públicos, no aumento da participação do banco no mercado de empréstimos consignados para funcionários públicos estaduais, e na expansão da capilaridade da instituição. A aquisição do Besc e do BEP, por exemplo, permitirá o avanço do Banco do Brasil no crédito consignado e a ampliação da sua base de clientes (*Valor Econômico*, 17/3/2008).

A incorporação do Besc, que foi federalizado após receber socorro financeiro do Tesouro, também daria um novo impulso ao segmento de crédito imobiliário, uma vez que a Besc Crédito Imobiliário é a décima maior instituição na captação de caderneta de poupança vinculada à habitação, com uma carteira de crédito imobiliário de R$ 73 milhões. A instituição, entretanto, tem atuado de forma limitada devido às restrições impostas pelo contrato que prevê sua privatização. A aquisição, portanto, disponibilizaria fundos para que o BB expandisse suas operações com maior velocidade (*Valor Econômico*, 24/4/2007).

Em maio de 2008, foram iniciadas as negociações com o governo do Estado de São Paulo para incorporação do Banco Nossa Caixa pelo Banco do Brasil. O processo de aquisição foi concluído em novembro de 2008, com a aquisição, pelo BB, de 71% do capital do Banco Nossa Caixa, sendo que a intenção é que ocorra, ainda em 2009, uma oferta pública para compra das demais ações (*Valor Econômico*, 21/11/2008). A fusão possibilitará o fortalecimento do BB no Estado de São Paulo, além de trazer 800 mil funcionários públicos da carteira

da Nossa Caixa e os depósitos judiciais, considerados de baixo custo, que somam R$ 14,9 bilhões (*Valor Econômico*, 23/5/2008).

A decisão de fusão também foi incentivada pela presença vulnerável do Banco do Brasil no agronegócio paulista, que, por sua vez, começou a atrair o interesse de outros bancos, como o Santander. A Nossa Caixa agregaria uma carteira importante, principalmente de pequenos e médios agricultores (*Folha de S. Paulo*, 23/5/2008).

O BB também pretende investir em aquisições de instituições financeiras privadas. As carteiras de maior interesse são a de financiamento de veículos e crédito imobiliário (*Valor Econômico*, 4/3/2008).

Em 2009, a instituição anunciou a aquisição de 49% do capital do Banco Votorantim. O principal atrativo do Votorantim é a BV Financeira, especializada em financiamento de veículos, que é um segmento no qual o BB tem grande interesse. Outro negócio atrativo do Votorantim para o BB é a carteira de clientes de atacado (*Valor Econômico*, 7/11/2008). A vantagem da participação minoritária para o BB é o ganho de agilidade na tomada de decisões, como, por exemplo, no pagamento de salários mais competitivos. Atualmente, o banco tem limites por ser uma instituição pública (*Folha de S. Paulo*, 9/11/2008).

Banco Itaú

Histórico e estrutura

O Banco Itaú Holding Financeira S.A. é uma sociedade anônima de capital aberto que, em conjunto com empresas coligadas e controladas, atua no Brasil e no exterior, por meio das carteiras comercial, de investimento, de crédito imobiliário, de crédito, financiamento e investimento e de arrendamento mercantil. O banco também atua nas operações de câmbio e em atividades complementares, como as de Seguros, Previdência Privada, Capitalização, Corretagem de Títulos e Valores Mobiliários e Administração de Cartões de Crédito, Consórcios, Fundos de Investimentos e Carteiras Administradas.

A instituição começou a operar no Brasil em 30 de dezembro de 1943, com o nome de Banco Central de Crédito S.A. Em 1964, a instituição se fundiu com o mineiro Banco Itaú S.A., passando a adotar o nome de Banco Federal Itaú.

O grande salto do Itaú ocorreu após 1965, com a reforma da Lei Bancária, quando o banco pôde constituir seu banco de investimento e abrir agências nas principais capitais brasileiras.

Para possibilitar seu crescimento, o banco passou a buscar as fusões e aquisições. Comprou o Banco Sul-Americano do Brasil, em 1966, o Banco América, em 1969, o Banco Aliança, em 1970, o Banco Português do Brasil, em 1973, e o Banco União Comercial, em 1974, quando se tornou o segundo maior banco privado do país (*Folha de S. Paulo*, 28/8/2008).

Em 1976, o Itaú criou a segmentação de clientes, a partir da atribuição de estrelas aos melhores correntistas, sendo o "cliente cinco estrelas" aquele que nunca tinha o seu cheque devolvido. Em 1980, iniciou-se a internacionalização do Banco Itaú, com a inauguração de uma agência em Nova York, a primeira da instituição no exterior.

Em 1988, o Itaú organizou-se como banco múltiplo, centralizando, em carteiras, as operações que antes eram realizadas por empresas distintas no grupo. Na década de 90 tem início um processo de reformulação do sistema de atuação no mercado de varejo. A ampliação da segmentação iniciou-se com a criação do *Private Bank*, para atender pessoas físicas de alta renda.

Com o fim da inflação alta no país, o Itaú voltou a fazer aquisições. Em 1995, assumiu o controle acionário do Banco Francês e Brasileiro S.A., reforçando sua posição no segmento de clientes de alta renda, tesouraria e *corporate banking*. Surgiu, dessa forma, o Itaú *Personnalité*.

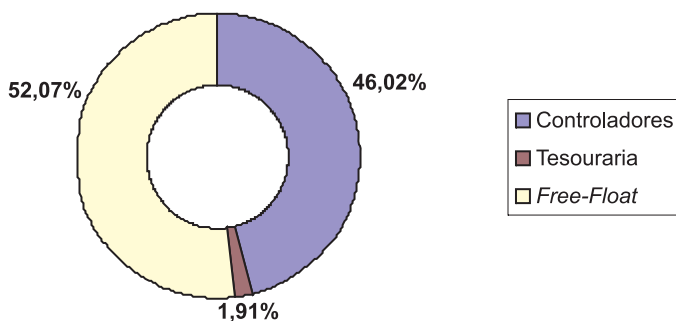
Em 1997, no primeiro leilão de privatização de bancos estaduais, o Itaú adquiriu o Banco Banerj S.A., fortalecendo sua atuação no mercado do Rio de Janeiro. Em 1998, foi adquirido o controle acionário do Banco do Estado de Minas Gerais S.A. (Bemge). Em novo leilão de privatização, em 2000, o Banco Itaú adquiriu o controle

acionário do Banco do Estado do Paraná S.A. (Banestado), passando a deter a maior participação de mercado no Paraná. No final de 2001, o Itaú adquiriu o Banco do Estado de Goiás S.A. (BEG). Em 2002, o Banco Itaú iniciou suas operações na Bolsa de Nova York (NYSE). No final desse mesmo ano, o Itaú anunciou a associação com o BBA Creditanstalt, originando o Itaú BBA, um dos principais bancos de atacado do país.

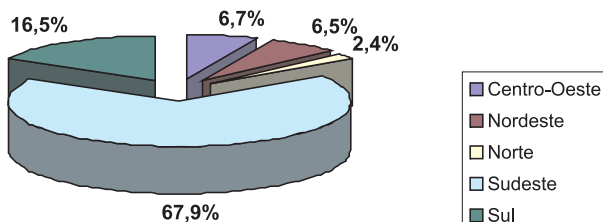
Em 2003, o Banco Itaú S.A. iniciou uma reorganização societária, que culminou na criação do Banco Itaú Holding Financeira S.A. A nova instituição passou a controlar as empresas financeiras do conglomerado. Ainda em 2003, foi adquirido o controle acionário do Banco Fiat, com o objetivo de ampliar a atuação do Itaú no mercado de financiamento de bens de consumo.

No final de 2006, o Itaú adquiriu a carteira de US$ 3,7 bilhões de clientes do *private banking* do BankBoston na América Latina, que pertencia ao Bank of America (BAC). O banco americano assumiu uma participação de 7,44% no Itaú (*Valor Econômico*, 18/4/2007).

Em abril de 2007, o grupo Itaú adquiriu a carteira do ABN-Amro em Miami e Montevidéu, passando a ser o terceiro maior *private banking* da América Latina, atrás apenas dos bancos internacionais UBS e Citigroup (*Valor Econômico*, 18/4/2007). Nesse mesmo ano, foram aprovadas as aquisições das operações do BankBoston no Chile e no Uruguai, além da aquisição integral do BankBoston International, com sede em Miami, e do BankBoston Trust Company Limited, com sede em Nassau. Os dois últimos foram adquiridos por meio do Banco Itaú Europa e da sua subsidiária Banco Itaú Europa Luxembourg.

Em abril de 2008, o Banco Itaú adquiriu a totalidade das ações da Unión Capital AFAP S.A., empresa administradora de fundo previdenciário, que detém 20% dos ativos dos fundos de pensão do Uruguai. A efetivação da operação foi aprovada pelos órgãos reguladores em julho de 2008. Com relação à estrutura acionária da instituição, pouco mais da metade das ações está pulverizada no mercado – *Free-Float* (Gráfico I.2.1).

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Banco Itaú.

Rede de atendimento

O Itaú está presente em todo o país, por meio de uma rede de 3,6 mil agências e postos de atendimento bancário e mais de 24 mil caixas eletrônicos e pontos de atendimento eletrônico em empresas. Os pontos de atendimento apresentam forte concentração no Sudeste do Brasil, que detém 67,9% do total da rede (Gráfico I.2.2).

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* da Febraban.

A instituição disponibiliza amplo atendimento por meio do *internet banking* e do telefone celular, pelo qual é possível realizar transferências, pagamentos de títulos, consulta de saldos, consulta de dados de fundos de investimento, consulta de saldo de aplicações em ações, dentre outros (*Valor Econômico*, 15/6/2007).

O segmento de crédito ao consumo do Itaú é atendido por meio da rede de lojas Taií – Financeira Itaú (Trishop Promoções e Serviços), criada em 2004, que conta com 736 lojas e 344 pontos de atendimento eletrônico. Por meio das três financeiras Itaú – FIT, Itaú CBD-FIC e Americanas Itaú-FAI –, a rede Taií disponibiliza financiamento e cartões de crédito, principalmente para clientes sem acesso aos serviços financeiros tradicionais.

A rede de lojas próprias da Taií-FIT atua nos Estados de São Paulo, Rio de Janeiro, Minas Gerais, Paraná, Espírito Santo, Bahia, Pernambuco, Goiás e Ceará. A Financeira Itaú CBD-FIC oferece produtos e serviços para clientes das unidades de negócios Pão de Açúcar, Extra, Extra-Eletro, Compre Bem e Sendas. A Itaú. FAI, por sua vez, atua por meio dos pontos de venda das Lojas Americanas (LASA) e Americanas Express, bem como dos *sites* de venda de produtos Americanas.com e Shoptime.

Também fazem parte do Banco Itaú Holding Financeira S.A. os bancos Itaú Chile, Itaú Uruguai, Itaú Argentina, Itaú e Itaú BBA. O Itaú BBA é responsável pelas atividades de *corporate* e *investment banking*, atendendo, aproximadamente, 2 mil grupos econômicos entre os maiores do País. São ofertadas desde operações típicas de banco comercial até operações de mercado de capitais e assessoramento em fusões e aquisições. No exterior, o Itaú BBA atua, principalmente, com operações de câmbio, estruturação de operações de longo prazo, em formato bilateral e/ou em regime de sindicato com outras instituições, e no financiamento ao comércio exterior.

A rede do Itaú Holding no exterior conta com agências em Nova York e Ilhas Cayman, do Banco Itaú Buen Ayre, com a subsidiária Itaubank, do Banco Itaú Europa, e com o Banco Itaú Europa Luxemburgo, além das unidades do Itaú BBA. A instituição possui unidades e realiza operações no Japão, China, Estados Unidos, Ilhas

Cayman, Nassau, Portugal, Inglaterra, Argentina, Chile e Uruguai. Em 2007, consolidou-se o processo de fortalecimento das operações *corporate* no Chile, por meio do Itaú Chile. A aquisição das operações do BankBoston no Chile e no Uruguai, aprovadas em 2007 pelas autoridades reguladoras desses países, aumentou consideravelmente a participação internacional do Itaú no varejo.

A Itaú Holding também tem uma atuação significativa no financiamento ao comércio exterior, na colocação de *eurobonds* e na oferta de operações financeiras mais sofisticadas no exterior, por meio de suas subsidiárias localizadas na América do Norte, Europa e Ásia.

Base de clientes

Os clientes do Itaú são segmentados em não correntistas, pessoas físicas, pessoas físicas de alta renda (Itaú *Personnalité*), clientes com elevado patrimônio financeiro (Itaú *Private Bank*), microempresas, pequenas empresas, médias empresas, grandes corporações, investidores institucionais e poder público. A Itaú Holding alcançou cerca de 24 milhões de clientes em dezembro de 2007, sendo que quase metade deles são não correntistas.

O segmento de clientes não correntistas é atendido dentro da estrutura da Itaucred e tem crescido rapidamente nos últimos anos. Esses clientes utilizam, principalmente, os serviços de cartões de crédito, financiamento de veículos e crédito ao consumo. Somente a financeira Taií possui 6,7 milhões de clientes.

As aquisições de operações de *private bank* do BankBoston International (BBI), com sede em Miami, do BankBoston Trust Company Limited (BBT), com sede em Nassau, e do ABN-Amro Bank N.V. (Miami e Montevidéu) ampliaram a atuação do Itaú junto aos clientes do segmento *Private Bank*. A integração com o BankBoston também possibilitou um expressivo crescimento da carteira de clientes Pequenas e Médias Empresas, durante o ano de 2007.

Em setembro de 2007, os clientes com faturamento anual entre R$ 150 milhões e R$ 250 milhões foram transferidos do Banco

Itaú para o Banco Itaú BBA, que passou a atender as 2 mil maiores empresas clientes da *holding*, com serviços de banco de atacado, de investimento, além de outros mais identificados com o varejo, como folhas de pagamento para funcionários. Por meio do Itaú BBA, essas empresas podem acessar o mercado de capitais, realizar emissão pública inicial de ações (IPO), obter empréstimos mais estruturados ou utilizar derivativos financeiros mais complexos (*Valor Econômico*, 5/12/2007).

No segmento *Corporate*, o Itaú ocupa a liderança em fundos de investimento para clientes pessoa jurídica, com uma participação de 15,5% do mercado. No segmento de Investidores Institucionais, que abrange a administração de recursos de clientes, o Itaú manteve-se na liderança como o maior gestor privado de recursos de Entidades de Previdência Complementar Privadas, com uma participação de mercado de 20,2%, segundo o ranking Anbid de dezembro de 2007. No segmento Poder Público, o Itaú atendia, no final de 2007, 902 órgãos públicos, sendo responsável pela folha de pagamento de cerca de 1,78 milhão de servidores.

Captações

O perfil das captações do Banco Itaú está intimamente ligado à gestão de liquidez, em que o fluxo de caixa é administrado de forma que as captações efetuadas dos clientes sustentem suas operações de crédito. Em junho de 2008, o total de recursos captados atingiu R$ 185 bilhões, sendo que, até março de 2008, as captações eram feitas, principalmente, por meio de depósitos, que representaram 55% do total de recursos captados. Entretanto, em junho de 2008, essa participação foi de 47%, contra 53% das Captações de Mercado Aberto. Por outro lado, observa-se uma tendência de queda da participação dos depósitos de poupança e de aumento de participação dos Depósitos a Prazo, principais componentes dos Depósitos (Tabela I.2.1).

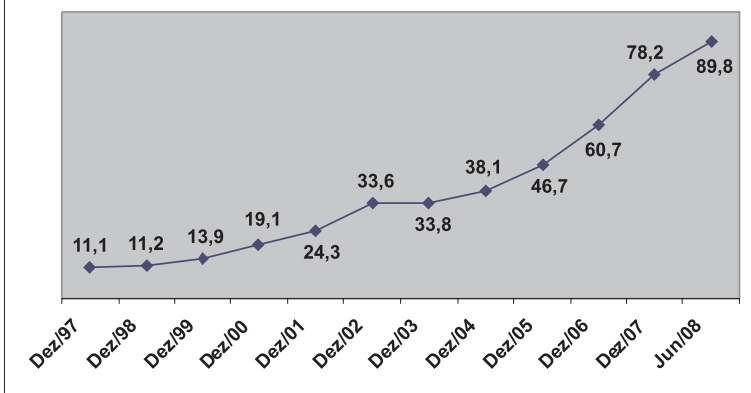
Tabela I.2.1 – Composição das Captações (em %)

Data	À Vista	Poupança	Interfin.	A Prazo	Outros	Depósitos Totais	Cap. Mercado Aberto	Total (em R$ bilhões)
dez./97	14,0	52,5	1,1	9,2	0,1	76,9	23,1	24,0
dez./98	14,2	61,5	0,6	13,0	0,1	89,4	10,6	23,8
dez./99	16,1	52,3	1,1	12,5	0,1	82,1	17,9	28,3
dez./00	16,4	41,1	0,6	13,3	0,1	71,5	28,5	39,2
dez./01	17,3	39,5	1,2	11,4	0,0	69,4	30,6	41,0
dez./02	20,3	34,7	1,0	20,8	0,1	76,9	23,1	51,4
dez./03	17,7	32,5	2,2	16,3	0,3	69,0	31,0	54,3
dez./04	18,8	32,7	1,1	18,9	0,3	71,8	28,2	58,8
dez./05	17,0	26,4	0,9	24,2	0,6	69,1	30,9	74,8
dez./06	17,6	22,3	2,1	16,6	2,0	60,6	39,4	102,7
dez./07	18,2	18,6	1,1	16,0	1,0	54,9	45,1	150,5
jun./08	10,2	15,6	0,7	19,8	0,7	47,0	53,0	185,0
Cresc.	462,4	128,8	392,8	1.563,5	7.366,7	371,3	1.661,4	669,9

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Banco Central do Brasil.

O expressivo crescimento das Captações de Mercado Aberto deve-se à maior demanda por ativos de crédito, que fez com que o Itaú suprisse sua necessidade marginal de *funding* com captações no mercado.

Carteira de crédito

A carteira de crédito do Banco Itaú, que alcançou R$ 89,8 bilhões em junho de 2008 (Gráfico I.2.3), é formada pelas carteiras de Pessoa Física – cartão de crédito, crédito pessoal e veículos –, Pessoas Jurídicas – micro, pequenas, médias e grandes empresas –, Créditos Direcionados e pelas carteiras da Argentina, Chile e Uruguai. A estratégia do Itaú para a carteira de empréstimos e financiamentos tem sido privilegiar aqueles capazes de oferecer melhor relação entre risco e retorno nas operações.

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Banco Central do Brasil.

Nos últimos anos, os segmentos que mais têm contribuído para o crescimento da carteira de crédito são o de financiamento de veículos e o de crédito às micros, pequenas e médias empresas. A carteira de empréstimos de empresas é a que tem maior participação na carteira total, atingindo 46,8%, em junho de 2008; entretanto, nos últimos anos essa participação vem caindo. A participação da carteira de pessoas físicas, por sua vez, tem apresentado tendência de crescimento, passando de 28,7% em dezembro de 2003 para 42,1% em junho de 2008 (Tabela I.2.2).

As operações de empréstimo e financiamento das micro, pequenas e médias empresas também vêm se destacando, com um crescimento de quase 500%, no período de dezembro de 2003 a junho de 2008. Esse crescimento foi superior à média do mercado, destacando-se os produtos de curto prazo. A ampliação da atuação do banco entre esses clientes foi possibilitada pela aquisição do BankBoston, que era um dos líderes nesse nicho de mercado (*Valor Econômico*, 8/8/2007 [2]). No momento da aquisição do banco estrangeiro, a participação desses clientes no total de empréstimos do Itaú passou de 18,7% para 22% (*O Globo*, 1/11/2006).

Tabela I.2.2 – Composição da Carteira de Crédito (%)

	dez./03	dez./04	dez./05	dez./06	dez./07	jun./08	Cresc. (%)
Pessoas Físicas	28,7	34,3	41,9	43,1	42,6	42,1	387,4
Empréstimos Empresas	62,3	57,3	50,3	49,7	45,1	46,8	149,6
Grandes	51,1	39,0	35,0	32,4	28,0	26,7	73,8
Micro, Peq. e Médias	11,2	18,3	15,3	17,3	17,1	20,1	493,8
Créditos Direcionados	9	8,4	6,7	6,3	5,0	4,9	79,2
Crédito Rural	4,4	5,0	3,9	3,7	2,9	2,7	105,7
Crédito Imobiliário	4,6	3,4	2,8	2,6	2,1	2,1	53,9
Argentina/Chile/ Uruguai	-	-	1,1	0,9	7,3	6,2	1.136,0[1]

1) Crescimento verificado de dezembro/2005 a junho/2008.

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Banco Itaú.

A expansão da carteira de Grandes Empresas foi provocada pela intensificação do relacionamento com clientes e pela crescente demanda por crédito por parte das empresas de grande porte, mesmo considerando a facilidade de acesso que esses clientes têm a fontes de financiamento alternativas no mercado de capitais. A aquisição do BankBoston também contribuiu significativamente para o bom desempenho desse segmento. O expressivo aumento da participação dessa carteira ocorrido em dezembro de 2007, em relação a dezembro de 2006, deve-se ao início, no primeiro semestre de 2007, das operações do banco no Chile e no Uruguai (*Valor Econômico*, 8/8/2007 (2)).

As operações de crédito das unidades do Itaú no exterior – Argentina, Chile e Uruguai – também tiveram uma expansão expressiva, impulsionadas, principalmente, pelas operações com clientes pessoa jurídica. A redução da participação na carteira total verificada no primeiro semestre de 2008, em relação a 2007, deve-se, principalmente, à desvalorização cambial do peso chileno em relação ao real, o que afetou o valor da carteira do Itaú naquele país.

Na carteira de crédito pessoas físicas, o segmento de financiamento de veículos é o que tem apresentando melhor desempenho, com um crescimento de 717% no período de dezembro de 2003 a junho de 2008, impulsionado, principalmente, pelas operações do Banco Fiat

(*Valor Econômico*, 5/4/2007). Além do Banco Fiat, o Itaú adquiriu as carteiras da Fináustria e do Banco Intercap. Em junho de 2008, a carteira de veículos representou 24,4% da carteira total do Itaú, contra 9,9% em dezembro de 2003 (Tabela I.2.3).

Tabela I.2.3 – Participação da Carteira de Crédito Pessoa Física na Carteira Total (em %)

	dez./03	dez./04	dez./05	dez./06	dez./07	jun./08	Cresc. (%)
Cartão de Crédito	7,1	9,7	10,7	9,8	8,5	7,5	249,3
Crédito Pessoal	11,7	13,0	13,3	12,1	8,6	8,1	191,7
Crédito Consignado	-	-	1,8	2,0	2,3	2,1	160,2[1]
Veículos	9,9	11,6	16,1	19,2	23,2	24,4	717,4
Total Pessoas Físicas	28,7	34,3	41,9	43,1	42,6	42,1	387,4

1) Crescimento verificado de dezembro/2005 a junho/2008.

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Banco Itaú.

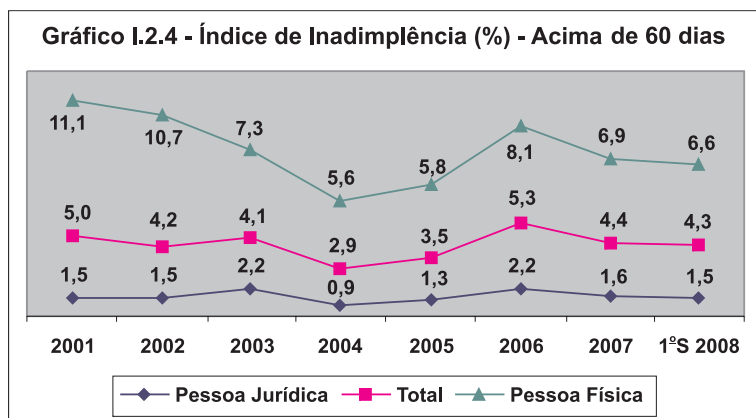
As operações de cartão de crédito também tiveram um crescimento significativo em 2007 e no primeiro semestre de 2008, resultado da crescente popularização desse instrumento como meio de pagamento e financiamento. O banco encerrou o primeiro semestre de 2008 com 16,2 milhões de cartões e faturamento de R$ 22,7 bilhões. A conquista de clientes de menor poder aquisitivo vem impulsionando as emissões de cartões, enquanto a expansão do faturamento tem sido consequência, principalmente, do aumento dos gastos dos clientes de renda mais alta (*Valor Econômico*, 4/7/2007 [1]).

O segmento de crédito para consumo, administrado pela Taií, destaca-se pela venda de crédito pessoal, cartões de uso restrito (*private label*), cartões de crédito Itaucard VISA e MasterCard (*co-branded*), além de outros produtos de crédito voltados ao consumo. Os produtos são oferecidos por meio de lojas próprias ou por meio de parcerias com grandes varejistas brasileiros. A carteira de crédito da Taií, excluindo o crédito consignado, atingiu a marca de R$ 2 bilhões em junho de 2008.

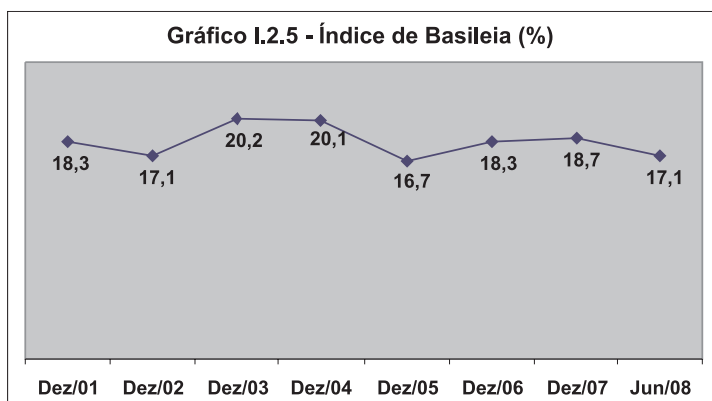
A carteira de crédito consignado do Itaú alcançou a marca de R$ 3,3 bilhões em 2007, uma evolução de 45,8% em relação a 2006. Em 2007, as operações desse segmento resultaram, principalmente,

de um acordo entre o Itaú e o Banco BMG para a distribuição do produto nos canais de venda Itaú. O BMG é líder em empréstimos consignados, principalmente para aposentados e pensionistas do INSS, sendo um dos bancos que mais geram créditos de varejo no país (*Valor Econômico*, 13/9/2007). Grande parte dos empréstimos para não correntistas realizados pela Taií foi feita por meio do crédito consignado. No primeiro semestre de 2007, por exemplo, o total de empréstimos para não correntistas foi de R$ 3,8 bilhões, sendo que R$ 2,5 bilhões foram de crédito consignado (*Valor Econômico*, 8/8/2007 [2]).

No primeiro semestre de 2008, o saldo dessa carteira atingiu R$ 3,2 bilhões. Enquanto a carteira composta pelas operações com clientes correntistas cresceu 11,9% em relação ao trimestre anterior, alcançando R$ 959 milhões, o saldo das operações de crédito consignado dos clientes não correntistas apresentou redução de 6,2%, no mesmo período. Essa redução foi resultado, basicamente, do término do acordo estabelecido com o Banco BMG para a aquisição de novas operações de crédito consignado.

Apesar desse crescimento verificado na carteira de crédito, o índice de inadimplência não sofreu grandes alterações. Após atingir 5,3% em 2006, o índice caiu para 4,3% no primeiro semestre de 2008. O índice referente aos clientes pessoa física atingiu 6,6%, enquanto o índice associado aos clientes pessoa jurídica alcançou 1,5% (Gráfico I.2.4).

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Banco Itaú.

Gestão de riscos

O Itaú criou uma estrutura específica para o Basileia II, em forma de comitês, com a participação de todas as áreas que, de alguma forma, estejam envolvidas com a adequação dos controles de risco aos padrões exigidos pelo Novo Acordo. O Índice de Basileia atingiu 17,1% em junho de 2008, contra 18,7% em dezembro de 2007 (Gráfico I.2.5). Essa redução ocorreu, principalmente, devido à recompra de ações pela tesouraria do banco, durante o período. Nos últimos anos, esse índice não tem sofrido alterações significativas, mantendo-se elevado em relação ao mínimo exigido.

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Banco Itaú.

Com relação à qualidade da carteira de crédito, a participação dos créditos classificados entre os níveis "AA" e "C" atingiu 91,9% da carteira. Após redução, em 2006, essa participação voltou a crescer em 2007 e no primeiro semestre de 2008 (Tabela I.2.4). A carteira de maior qualidade é a de grandes empresas, enquanto a de menor qualidade é a de crédito pessoal.

Tabela I.2.4 – Composição da Carteira de Crédito por Nível de Risco (%)

	dez./05	**dez./06**	**dez./07**	**jun./08**
AA-C	90,2	87,5	91,7	91,9
D-H	9,8	12,5	8,3	8,1

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Banco Itaú.

Índices de cobertura e de eficiência

No primeiro semestre de 2008, as receitas de prestação de serviços totalizaram R$ 4,5 bilhões, enquanto as despesas de pessoal atingiram R$ 2,4 bilhões. Esses resultados levaram a um Índice de Cobertura de 190,1% (Tabela I.2.5).

Tabela I.2.5 – Índice de Cobertura (em %)

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	1ºS 2008
Rec. Prest. Serviços (em R$ milhões)	1.775	1.695	2.495	2.586	2.984	3.666	4.464	5.286	7.006	8.217	8.985	4.473
Despesas de Pessoal (em R$ milhões)	1.460	1.682	1.875	2.039	2.422	2.690	2.573	2.679	3.124	3.865	4.493	2.353
Índice de Cobertura	121,6	100,8	133,1	126,8	123,2	136,3	173,5	197,3	224,3	212,6	200,0	190,1

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Banco Central do Brasil.

A recente redução do Índice de Cobertura foi consequência, principalmente, do menor crescimento da receita de prestação de serviços. Esse menor crescimento foi provocado, basicamente, pela campanha de redução de tarifas para fidelização de clientes, anunciada em agosto de 2007, em antecipação à Resolução CMN 3.518/07, que disciplina a cobrança de tarifas para pessoas físicas. Foram verificadas reduções das receitas de serviços de conta-corrente e das receitas de operações de crédito e garantias prestadas.

Apesar da recente redução, o Índice de Cobertura apresentou crescimento significativo no período analisado, passando de 121,6% em 1997 para 190,1% no primeiro semestre de 2008. Esse crescimento foi resultado da ampliação de 406,2% das receitas de prestação de serviços, contra um crescimento de somente 207,7% das despesas de pessoal verificado no período.

Os principais componentes das Receitas de Prestação de Serviços são as receitas de Administração de Recursos e as receitas de Cartões de Crédito. No primeiro semestre de 2008, esses dois segmentos foram responsáveis por 58,7% do total das receitas (Gráfico I.2.6).

O Índice de Eficiência, por sua vez, atingiu 43,6% no primeiro semestre de 2008, contra 46,2% em 2007. Desde 2001, quando era de 62,1%, esse índice vem decrescendo (Gráfico I.2.7).

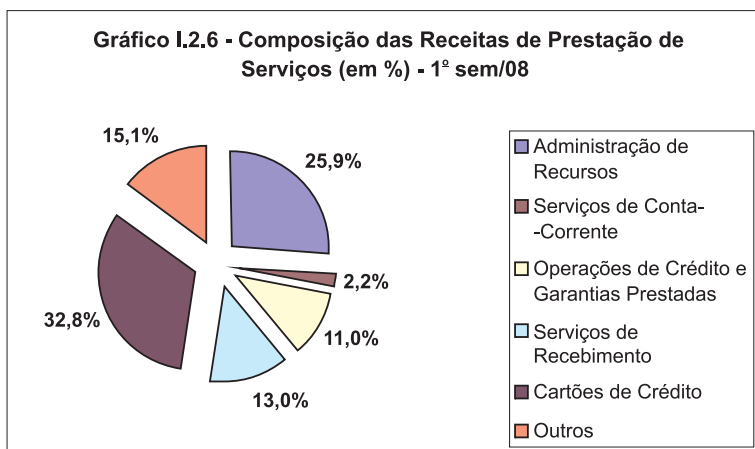
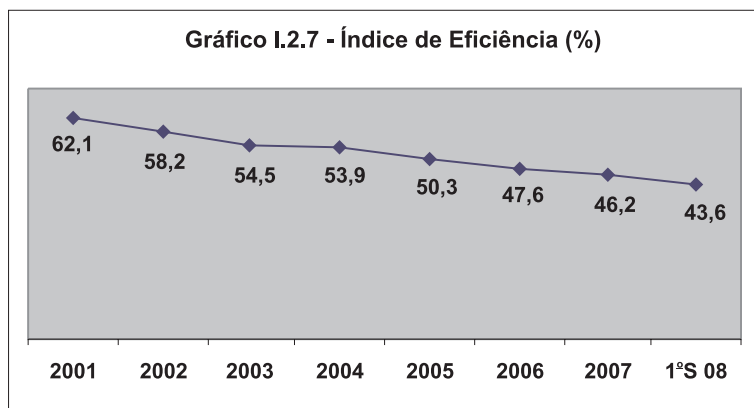



Gráfico I.2.6 - Composição das Receitas de Prestação de Serviços (em %) - 1º sem/08

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Banco Itaú.

Gráfico I.2.7 - Índice de Eficiência (%)

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Banco Itaú.

Composição dos ativos e das receitas de intermediação financeira

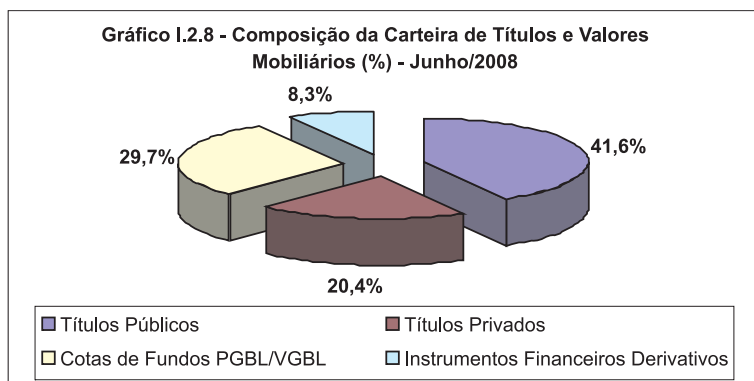
Os principais componentes da carteira de ativos do Itaú são as Operações de Crédito e Garantias, que, no primeiro semestre de 2008, alcançaram uma participação de 26,4% no total de ativos. A carteira de Títulos e Valores Mobiliários, por sua vez, tem apresentado tendência de queda, atingindo uma participação de 12,9% em junho de 2008 (Tabela I.2.6).

Tabela I.2.6 – Composição dos Ativos (em %)

Data	Aplicações Interfin.	TVM e Instr. Financ. Deriv.	Op. de Crédito e Arrend. Merc.	Outros Créditos	Outros[1]	Ativo Total (em R$ bilhões)
dez./97	25,2	12,0	25,4	12,4	25,0	43,8
dez./98	12,6	24,3	24,3	16,2	22,6	45,9
dez./99	15,0	21,9	28,7	11,8	22,6	48,4
dez./00	13,3	24,1	29,1	13,4	20,1	65,4
dez./01	12,8	19,0	30,9	17,0	20,3	78,6
dez./02	15,8	18,6	31,2	16,5	17,9	107,7
dez./03	18,9	17,0	30,7	16,9	16,5	110,0
dez./04	15,5	13,4	30,9	18,8	21,4	123,4
dez./05	15,4	12,3	31,9	15,4	25,0	146,0
dez./06	14,9	13,3	29,6	16,1	26,1	205,2
dez./07	19,1	13,0	27,1	15,2	25,6	288,8
jun./08	19,8	12,9	26,4	13,7	27,2	339,6
Cresc. (%)	508,5	733,6	706,7	761,4	740,0	675,3

1) Inclui Disponibilidades, Relações Interfinanceiras, Relações de Interdependências, Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa, Outros Valores e Bens, Imobilizado de Arrendamento e Permanente.

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Banco Central do Brasil.

Os títulos públicos são os principais componentes da carteira de Títulos e Valores Mobiliários, com uma participação de 41,6% (Gráfico I.2.8), sendo que 61,5% desses títulos são nacionais.

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Banco Itaú.

Em junho de 2008, as operações de crédito representaram 73,4% do total das receitas de intermediação financeira, enquanto o resultado de títulos e valores mobiliários contribuiu com 17%. A participação das operações de crédito tem crescido, principalmente a partir de 2004, enquanto a participação do resultado de TVM vem apresentando tendência de queda (Tabela I.2.7).

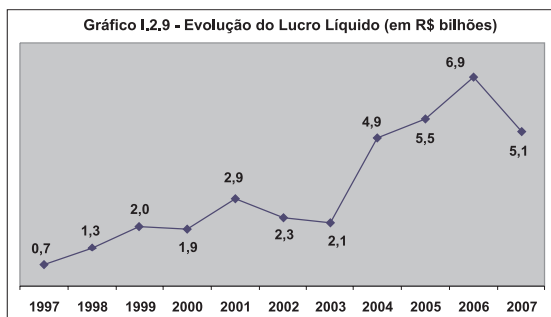
Tabela I.2.7 – Composição das Receitas de Intermediação Financeira (em %)

Data	Op. Crédito e Arrend. Merc.	Operações com TVM	Outros[1]	Total (em R$ bilhões)
1997	69,0	21,5	9,5	5,6
1998	49,9	44,4	5,7	8,1
1999	49,2	45,8	5,0	9,6
2000	56,3	38,5	5,2	8,0
2001	61,7	36,7	1,6	11,0
2002	61,8	29,3	8,9	15,1
2003	56,9	34,2	8,9	17,5
2004	61,7	24,5	13,8	18,9
2005	68,0	18,7	13,3	26,3
2006	69,9	20,9	9,2	33,0
2007	71,9	21,8	6,3	42,4
1ºS 2008	73,4	17,0	9,6	27,6
Cresc. (%)	686,3	663,6	406,2	657,1

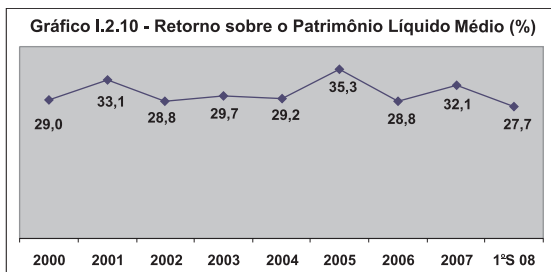
1) Inclui Operações com Instrumentos Financeiros Derivativos, Operações de Câmbio e Aplicações Compulsórias.

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Banco Central do Brasil.

Resultados

No primeiro semestre de 2008, o lucro líquido consolidado do Itaú foi de R$ 4,1 bilhões. No ano de 2007, o lucro líquido foi de R$ 5,1 bilhões, contra R$ 6,9 bilhões em 2006 (Gráfico I.2.9). O resultado da instituição tem sido impulsionado, principalmente, pelas operações de crédito.

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Banco Central do Brasil.

O menor lucro da instituição, apontado em 2007 pelo Banco Central, foi decorrente da amortização, no período, de todo o ágio de R$ 4,435 bilhões pago na aquisição do BankBoston (*Valor Econômico*, 4/7/2007 [2]).

O Retorno Anualizado sobre o Patrimônio Líquido Médio – ROE Anualizado atingiu 27,7% em junho de 2008, índice abaixo das taxas anuais registradas a partir de 2000. Em 2007, esse índice foi de 32,1%, contra 28,8% em 2006 (Gráfico I.2.10).

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Banco Itaú.

Tendências recentes

Até 2004, o Itaú manteve uma política de crédito conservadora, pautada em rígido controle de riscos, com elevados níveis de aplicações em Títulos e Valores Mobiliários. Entretanto, nos últimos anos observa-se uma redução dessas aplicações, devido a um maior redirecionamento dos ativos para operações de crédito. Com isso, o Itaú deverá competir no mercado de forma mais agressiva na obtenção de *funding* para fazer face à expansão de sua carteira de crédito, que é o foco atual da instituição.

O Itaú vem apostando, também, no potencial de crescimento do crédito imobiliário, financiamento de veículos, crédito consignado e empréstimos a pequenas e médias empresas (*Valor Econômico*, 13/2/2008). O crédito imobiliário é considerado um segmento importante para o banco, uma vez que estabelece um relacionamento de longo prazo com o cliente, podendo gerar vínculos contratuais de até 25 anos. O Itaú vem investindo, principalmente, no crédito direcionado para as construtoras e incorporadoras (*Valor Econômico*, 28/6/2007; *Valor Econômico*, 3/9/2007). Em 2008, por exemplo, o banco celebrou um contrato de abertura de linha de crédito com a Agra Empreendimentos Imobiliários, para aquisição de terrenos e financiamento da construção de seus empreendimento (*DCI* – SP, 16/5/2008). O banco tem, ainda, uma parceria com a HM Engenharia para financiamento de empreendimentos (*Destak Jornal*, 24/3/2008).

O Itaú também tem como estratégia o estabelecimento de parcerias com imobiliárias, como, por exemplo, o acordo firmado com a Lopes Consultoria de Imóveis, em dezembro de 2007, para agilizar as concessões. O acordo tem validade de vinte anos e garante exclusividade ao Itaú para promover o financiamento dentro das lojas da corretora (*Dinheiro* – SP, 6/4/2008). O principal objetivo dessa parceria é a ampliação do financiamento de imóveis usados (*DCI* – SP, 31/3/2008).

A instituição também tem investido na melhoria dos processos, expandindo os canais de atuação comercial e buscando ampliar

sua participação de mercado. Foram lançados, ainda, novos produtos com taxas de juros reduzidas e prazos de financiamento de até 25 anos. A instituição também passou a operar, desde outubro de 2007, com recursos do Fundo de Garantia do Tempo de Serviço (FGTS) para repasse de recursos para o financiamento imobiliário. O objetivo é atrair clientes de renda mais baixa (*Valor Econômico*, 31/10/2007).

As operações de financiamento e *leasing* de veículos também são importantes para o banco, uma vez que se enquadram em sua estratégia de ampliação da carteira com manutenção de uma adequada relação entre risco e retorno. Já que as garantias são os próprios veículos financiados, essas operações representam riscos relativamente baixos. O mesmo ocorre com o crédito consignado, carteira de baixo risco. O Itaú busca ampliar sua atuação nesse segmento por meio da aquisição de carteiras de crédito (*Valor Econômico*, 13/2/2008).

No segmento de crédito ao consumidor, a instituição busca crescer por meio do estabelecimento de parcerias, como as estabelecidas com Grupo Pão de Açúcar e com as Lojas Americanas S.A. Em outubro de 2008, o banco firmou um acordo válido por dez anos com as Lojas Marisa para distribuir produtos de sua subsidiária financeira, a Itaú Holding Financeira, diretamente a clientes varejistas, em suas lojas. O acordo prevê a criação de um novo cartão de crédito, com ambas as marcas, para ser distribuído e comercializado nas unidades das Lojas Marisa (*Valor Econômico*, 20/10/2008).

O segmento de cartões também é muito lucrativo para o banco. O Itaú é uma das instituições líderes nesse segmento e pretende expandi-lo, principalmente, por meio da ampliação do número de cartões para a população de baixa renda (*Folha de S. Paulo*, 26/3/2008).

O segmento de pequenas e médias empresas é uma área para a qual a Itaú Holding tem ambiciosos planos de expansão. A instituição acredita que esse segmento tem um forte potencial de crescimento para os próximos anos, devido, principalmente, ao aumento do universo de clientes potenciais e à base de clientes incorporada com a aquisição do BankBoston. A expectativa do banco é de que, nos

próximos anos, grande parte da expansão de crédito para pessoa jurídica venha do segmento de pequenas e médias empresas, uma vez que as grandes empresas têm a opção de recorrer aos instrumentos do mercado de capitais para a captação de seus recursos.

As ações implementadas pela instituição nos últimos anos buscam capturar negócios além das fronteiras da atividade bancária tradicional, por meio de parcerias, incorporações de carteiras específicas ou aquisições. Podem ser citados, como casos recentes, o BankBoston, o ABN-Amro em Miami, Banco Fiat, Redecard, Orbitall, Credicard, Grupo Pão de Açúcar, Lojas Americanas S.A., BMG, Lopes Imobiliária, Lojas Marisa, dentre outros.

As aquisições são consideradas importantes pelo Itaú para enfrentar a concorrência acirrada, principalmente após a aquisição do holandês ABN pelo consórcio formado por RBS e Santander. Nesse sentido, em 30 de outubro de 2008, o Itaú anunciou sua fusão com o Unibanco. A nova empresa, Itaú-Unibanco Holding (IU), será uma das vinte maiores instituições financeiras do mundo, a maior do Brasil e o maior conglomerado financeiro privado do Hemisfério Sul, de acordo com dados do final do terceiro trimestre de 2008 (*Valor Econômico*, 3/11/2008). Após a operação, a Itaú S.A. deterá 66% da IU Participações, enquanto o restante será detido pelos controladores do Unibanco (*Reuters*, 3/11/2008).

O Itaú-Unibanco pretende recorrer a novas aquisições para crescer no crédito consignado e no exterior. O Itaú entrou com atraso no crédito consignado. Tentou comprar o Banco BMG, mas a transação não foi concluída. O Unibanco, por sua vez, tem uma atuação mais significativa nessa área.

Com relação à atuação internacional, a nova instituição pretende ampliar sua atuação por meio de aquisições de bancos no exterior. Apenas de 5% a 6% dos resultados vêm das operações internacionais, que estão relacionadas, principalmente, a operações de apoio a empresas brasileiras no exterior, com exceção dos negócios na Argentina, Chile, Paraguai e Uruguai, onde o banco possui redes locais, com operações de varejo. O objetivo do novo banco é elevar esse percentual (*Valor Econômico*, 10/12/2008).

Bradesco

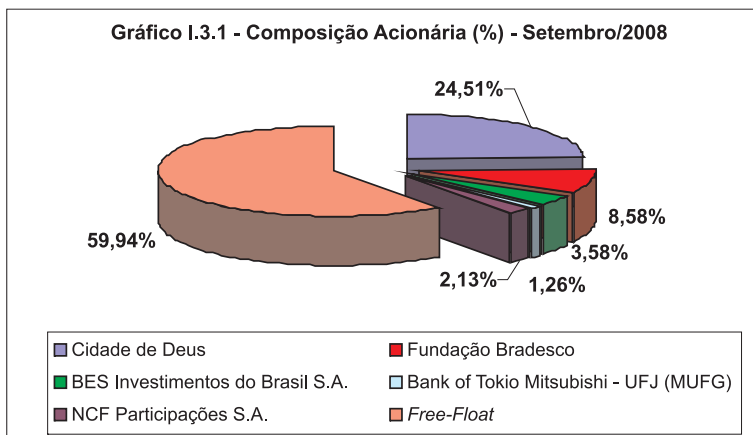
Histórico e estrutura

O Banco Bradesco S.A. é uma companhia aberta de direito privado que opera como Banco Múltiplo, desenvolvendo atividades bancárias por meio de suas carteiras comerciais, de operações de câmbio, de crédito ao consumidor, de crédito imobiliário e de cartões de crédito. Por intermédio de suas controladas, atua em diversas outras atividades, como Arrendamento Mercantil, Banco de Investimentos, Administração de Consórcios, Seguros, Previdência e Capitalização.

O Bradesco foi fundado em 1943, em Marília, no interior de São Paulo, com o nome de Banco Brasileiro de Descontos. Em 1951, a instituição tornou-se o maior banco privado do Brasil. Nessa mesma década, o Bradesco chegou ao norte rural do Paraná e criou a Fundação Bradesco, que tinha como objetivo oferecer educação gratuita a crianças, jovens e adultos carentes.

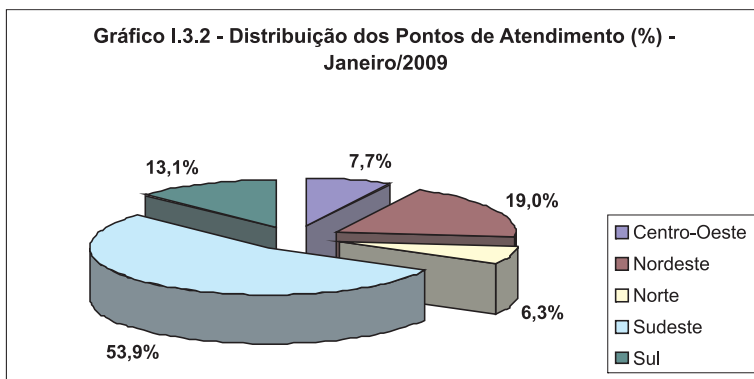
Na década de 70, as altas taxas de crescimento do Brasil favoreceram a expansão do banco, que passou a ter uma atuação significativa no segmento de crédito, principalmente no financiamento de veículos. A instituição incorporou 17 outros bancos, atingindo, em 1978, um total de mil agências. Na década de 80, o Bradesco formou o Grupo Bradesco Seguros, passando a atuar nos segmentos de seguro, de previdência privada aberta e de capitalização.

Em janeiro de 2007, o Bradesco anunciou a compra do banco BMC, instituição fundada em 1939, com forte atuação no segmento de crédito consignado, com agências em São Paulo, Rio de Janeiro, Belo Horizonte, Curitiba, Porto Alegre, Fortaleza, Recife, Salvador, Campinas, São José do Rio Preto e Joinville (Agência Estado, 24/1/2007).

Quanto à estrutura societária da instituição, a maior acionista é a empresa *holding* Cidade de Deus – Companhia Comercial de Participações, que detém 24,51% do capital total, seguida pela Fundação Bradesco, com 8,58%. A maior parte das ações, 59,94%, está pulverizada no mercado (Gráfico I.3.1).

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Bradesco.

Rede de atendimento

O Bradesco conta com mais de 83 mil trabalhadores e uma ampla rede de atendimento, composta por 3.193 Agências (3.176 do Bradesco, 16 do Banco Finasa BMC e 1 do Bradesco BBI), 27,4 mil máquinas da Rede de Autoatendimento Bradesco Dia&Noite, 4,6 mil máquinas da Rede Banco24Horas, 13,4 mil Pontos Bradesco Expresso (Correspondentes), 5,9 mil Agências do Banco Postal, 3,3 mil Postos e Pontos de Atendimento Bancário em Empresas, 1,6 mil Correspondentes Bancários do Banco Finasa BMC, para atendimento nos segmentos consignados e veículos, e 268 Filiais da Finasa Promotora de Vendas. Os clientes também contam com o compartilhamento da rede com o Banco do Brasil e com o atendimento por meio do telefone (fixo e celular) e do *internet banking*.

A maior parte dos pontos de atendimento do Bradesco está localizada no Sudeste, com uma participação de 53,9%, seguido pelo Nordeste, que tem uma participação de 19% do total de pontos de atendimento (Gráfico I.3.2). Nos últimos anos, a distribuição dos pontos de atendimento pelo país não tem se alterado consideravelmente, destacando-se um pequeno aumento da participação da

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Bradesco.

região Norte, acompanhado de pequena redução na participação da região Sudeste.

Além do Banco de Varejo, a Organização Bradesco possui as empresas de arrendamento mercantil Bradesco Leasing S.A. Arrendamento Mercantil, Zogbi Leasing S.A. Arrendamento Mercantil e Bankpar Arrendamento Mercantil S.A., além da carteira de arrendamento mercantil do Banco Finasa S.A.

O Banco Finasa disponibiliza financiamento de crédito direto ao consumidor para aquisição de bens e serviços, além de operações de *leasing* e crédito pessoal, sendo que sua carteira de arrendamento mercantil é composta, basicamente, por operações de financiamento de veículos destinadas às pessoas físicas. A instituição atua principalmente por meio de parcerias com grandes montadoras e revendas de veículos, caminhões e implementos, e com importantes redes de lojas de comércio varejista, contando com 33.816 Lojas e Revendas Conveniadas, sendo 21.151 pontos de revenda de veículos.

O Banco Bradesco BBI S.A. é o Banco de Investimento da Organização Bradesco, responsável pelo desenvolvimento de operações nos segmentos de Renda Variável, Renda Fixa, Operações Estruturadas, Fusões e Aquisições, Financiamento de Projetos e Tesouraria.

O Banco Postal atua em todos os municípios brasileiros, buscando a inclusão da população não bancarizada, por meio de serviços como recepção e encaminhamento de propostas de abertura de contas e de propostas de crédito, saques e depósitos em conta-corrente e poupança, recebimento de títulos de cobrança bancária e de contas de consumo, pagamento de benefícios do INSS e empréstimos *on-line* para clientes com limite disponível, dentre outros.

O Banco Postal foi criado em 2001, por meio de um acordo, válido até 2011, com a Empresa de Correios e Telégrafos (ECT) para oferta de produtos e serviços (*Valor Econômico*, 19/9/2007). A parceria contribui para a ampliação do atendimento das comunidades locais, especialmente nas localidades não assistidas pela Rede Bancária, além de se constituir em um ponto de apoio aos clientes do Bradesco que transacionam em todo o Brasil.

No segmento de correspondente, a instituição atua por meio da Rede Bradesco Expresso, firmando parcerias com supermercados, farmácias, magazines, lojas de departamentos e outras redes varejistas. Para o Bradesco, essa é a melhor forma de chegar aos clientes de baixa renda, em especial à população não bancarizada. Os principais serviços prestados são de recebimento de contas de consumo, tributos e boletos de cobrança, recarga de celular pré-pago e saques em conta-corrente, poupança e INSS.

A rede do Bradesco no exterior é formada por 12 unidades, sendo uma agência em Nova York, três em Grand Cayman (sendo uma do BMC) e uma em Nassau, além de 7 subsidiárias: Banco Bradesco Argentina S.A., em Buenos Aires; Banco Bradesco Luxembourg S.A., em Luxemburgo; Bradesco Securities, Inc., em Nova York; Bradesco Securities UK Limited, em Londres; Bradesco Services Co., Ltd., em Tóquio; Cidade Capital Markets Ltd., em Grand Cayman; e Bradesco Trade Service Ltd., em Hong Kong. A principal atividade dessas unidades no exterior é de apoio ao financiamento do comércio exterior brasileiro, bem como de captação de recursos na comunidade financeira internacional e nas empresas brasileiras com unidades no exterior.

Em setembro de 2008, o Bradesco assinou um acordo para fazer parte da Rede Connector, uma aliança internacional composta por 13 instituições financeiras de mais de 30 países da Europa, Estados Unidos, Oceania e, com a entrada do Bradesco, da América Latina. Pelo acordo, as companhias brasileiras clientes do Bradesco terão acesso a uma rede de mais de 20 mil agências dos bancos que fazem parte da associação, especializada na prestação de serviços de *cash management*. Os serviços incluem o gerenciamento de todo o fluxo financeiro das empresas, como pagamentos, arrecadação de tributos, importação, exportação, maior facilidade na abertura de contas em outros países e na gestão de tesouraria internacional. Outra vantagem é a indicação de clientes corporativos em cada país para os bancos que fazem parte da rede. O Bradesco também deverá atender os clientes que fazem parte da associação (*Valor Econômico*, 17/9/2008).

Acordo semelhante foi firmado com o BBVA, em agosto de 2008. A estratégia do Bradesco ao firmar esse tipo de acordo teve como objetivo principal responder à ameaça de concorrência representada pela unificação do Santander com o ABN-Amro, instituições que têm forte atuação no gerenciamento de caixa para clientes (*Valor Econômico*, 14/8/2008).

A área de *cash management* vem ganhando importância para o Bradesco, nos últimos anos, e a associação vem em um momento importante em que várias empresas brasileiras estão em processo de internacionalização (*Valor Econômico*, 17/9/2008).

Base de clientes

Em junho de 2008, a base de clientes do Bradesco alcançou 37 milhões (incluindo seguros e capitalização), sendo 20 milhões de correntistas. Dos correntistas, 95% são clientes Pessoa Física e 5% são clientes Pessoa Jurídica. O processo de segmentação de clientes do Bradesco alinha-se à tendência de mercado, que consiste em reunir grupos de clientes de um mesmo perfil, permitindo, assim, atendimento diferenciado e crescentes ganhos de produtividade.

Em sua estratégia de segmentação, o Bradesco classifica os clientes nos segmentos Varejo, Prime, Private, Empresas e Corporate. O Bradesco Varejo atende pessoas físicas, sendo considerado um segmento estratégico e prioritário pelo banco. Em dezembro de 2007, eram atendidos mais de 18 milhões de clientes correntistas. O Bradesco Prime atua no segmento de pessoas físicas de alta renda, atendendo 389 mil clientes, por meio de uma rede de atendimento de 228 agências. O Bradesco Private Banking atende pessoas físicas de elevado patrimônio. Em dezembro de 2007, essa divisão gerenciava R$ 33,7 bilhões, de um total de 5.109 clientes.

O Bradesco Empresas – *Middle Market* atende grupos econômicos com faturamento anual entre R$ 30 milhões e R$ 350 milhões, por meio de 68 Agências exclusivas, presentes nas principais capitais brasileiras, sendo que 57 estão localizadas nas regiões Sul e Sudeste. Esse segmento atende 24.771 empresas em diversos setores da economia.

O Bradesco Corporate atende grandes grupos econômicos, com faturamento anual superior a R$ 350 milhões. Em março de 2008, eram atendidos 1.204 grandes grupos econômicos, distribuídos nos Estados de São Paulo, Rio de Janeiro, Minas Gerais, Paraná, Rio Grande do Sul, Santa Catarina, Goiás, Pernambuco e Bahia.

O Bradesco também atende o Poder Público, incluindo Entes e Órgãos dos Poderes Executivo, Legislativo e Judiciário, nos âmbitos federal, estadual e municipal, além das Autarquias, Fundações Públicas, Empresas Públicas e de Economia Mista, Forças Armadas (Exército, Marinha e Aeronáutica) e Forças Auxiliares (Polícias Federal, Militar e Civil), Notários e Registradores.

Captações

A captação de recursos do Bradesco é feita, principalmente, por meio de depósitos, que representaram 54,9% do total captado, em junho de 2008. Dentre os recursos captados por meio de depósitos, os depósitos a prazo são os que têm maior participação no total de recursos captados pelo banco (Tabela I.3.1).

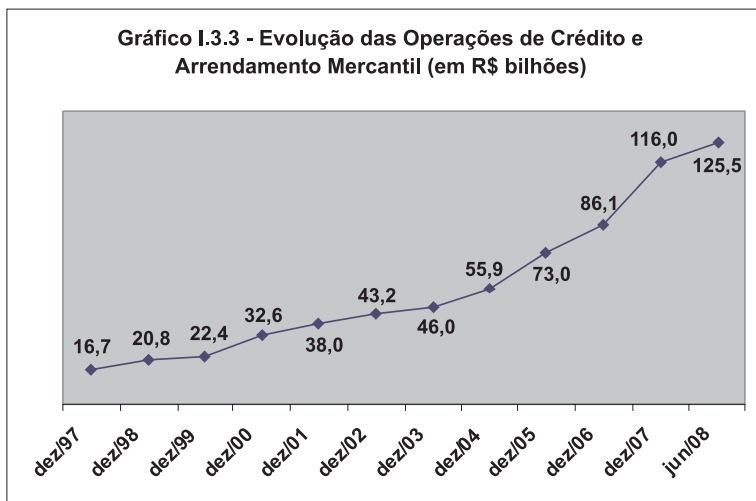
Tabela I.3.1 – Composição das Captações (em %)

Data	À Vista	Poupança	Interfin.	A Prazo	Outros	Depósitos Totais	Cap. Mercado Aberto	Total (em R$ bilhões)
dez./97	18,3	51,8	0,3	9,4	0,0	79,8	20,2	26,6
dez./98	12,9	41,8	0,4	20,9	0,0	76,0	24,0	38,7
dez./99	15,0	38,0	1,0	28,8	0,0	82,8	17,2	45,4
dez./00	15,4	36,6	1,2	22,0	0,0	75,2	24,8	48,8
dez./01	14,6	33,1	0,1	26,8	0,0	74,6	25,4	55,4
dez./02	19,2	29,7	0,0	32,3	0,0	81,2	18,8	69,8
dez./03	14,2	24,4	0,0	25,4	0,0	64,0	36,0	91,1
dez./04	16,7	27,1	0,1	31,1	0,0	75,0	25,0	91,6
dez./05	15,9	26,1	0,1	32,7	0,3	75,1	24,9	100,5
dez./06	15,6	20,9	0,2	26,5	0,4	63,6	36,4	132,1
dez./07	16,3	18,7	0,2	21,6	0,5	57,3	42,7	175,9
jun./08	11,5	15,2	0,2	27,6	0,4	54,9	45,1	225,5
Cresc.	434,0	148,0	552,6	2.385,4	-	483,7	1.794,6	747,7

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Banco Central do Brasil.

Nos últimos anos, observa-se, entretanto, uma tendência de queda da participação dos depósitos, acompanhado do aumento da participação das captações no mercado aberto, que atingiu 45,1% em junho de 2008. A principal causa desse resultado tem sido a queda da participação dos depósitos de poupança, que representavam 15,2% do total captado em junho de 2008, contra 51,8% em dezembro de 1997.

Carteira de crédito

Nos últimos anos, a carteira de crédito do Bradesco vem crescendo consideravelmente, atingindo R$ 125,5 bilhões em junho de 2008, um crescimento de 651,5% em relação a dezembro de 1997 (Gráfico I.3.3).

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Banco Central do Brasil.

Em junho de 2008, 59,6% da carteira foram direcionados para o segmento Pessoas Jurídicas, sendo que as Grandes Empresas tiveram uma participação de 28%, enquanto o segmento de Micro, Pequenas e Médias Empresas representou 31,6% do total da carteira. O crédito para pessoas físicas respondeu por 40,4% da carteira da instituição (Tabela I.3.2).

Tabela I.3.2 – Composição da Carteira de Crédito por Tipo de Cliente (%)

	dez./03	dez./04	dez./05	dez./06	dez./07	mar./08
Grandes Empresas	45,3	36,5	30,3	28,8	27,3	27,7
Micro, Pequenas e Médias Empresas	25,9	29,7	28,8	30,0	32,0	31,3
Pessoas Físicas	28,8	33,8	40,9	41,2	40,7	41,0
Total (em R$ bilhões)	54,3	62,8	81,1	96,2	131,3	139,0

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Bradesco.

Nos últimos anos, verifica-se um crescimento da participação da carteira de Micro, Pequenas e Médias Empresas e, principalmente, da carteira de pessoas físicas. A participação da carteira de Grandes

Empresas, por sua vez, vem apresentando tendência de queda. Na carteira Pessoa Jurídica destacam-se os produtos Repasse BNDES, Financiamento à Exportação, Capital de Giro e *Leasing*. O produto "Capital de Giro" é o que tem maior participação da carteira Pessoa Jurídica, representando 16,5% em junho de 2008.

A evolução das operações de crédito destinadas às pessoas físicas foi o fator fundamental para o crescimento recente da carteira de crédito. A carteira de financiamento de veículos é a que tem maior participação na carteira de Pessoa Física do Bradesco, representando 47,9% em junho de 2008, sendo que essa participação vem crescendo nos últimos anos (Tabela I.3.3).

Tabela I.3.3 – Composição da Carteira de Crédito Pessoa Física (%)

	dez./05	**dez./06**	**dez./07**	**mar./08**
CDC – Veículos/Leasing	41,2	41,1	45,8	46,6
Crédito Pessoal	25,5	25,7	24,6	24,0
Cartões de Crédito	9,0	14,2	15,5	14,4
Financiamento de Bens	8,1	8,0	10,2	3,2
Outros	16,2	11,0	3,9	11,8
Total (em R$ bilhões)	33,2	39,6	53,5	57,0

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Bradesco.

Na modalidade Crédito Pessoal, destaca-se o Crédito Consignado, que representou 11,1% da carteira de Pessoas Físicas em junho de 2008. As modalidades de financiamento de veículos e de crédito consignado têm grande importância para o banco, uma vez que, por suas garantias e características, proporcionam à carteira um nível mais adequado de risco de crédito. O financiamento de veículos é oferecido, principalmente, por meio da Finasa e do Banco Ford, adquirido em 2002.

No segmento de cartões de crédito, o Bradesco vem ampliando a sua participação de mercado. A aquisição da bandeira American Express, em maio de 2006, contribuiu significativamente para essa expansão, principalmente com relação aos clientes de maior nível de renda. Em junho de 2008, a base de Cartões de Crédito do banco

alcançou 32,3 milhões, um crescimento de 45,5% nos últimos doze meses. O faturamento, por sua vez, atingiu R$ 21 bilhões, o que representou um crescimento de 25,4% em doze meses.

As operações com cartões *Private Label*, sobretudo, na linha de crédito rotativo, também contribuíram para a expansão da carteira de crédito. A instituição atua por meio de acordos operacionais com redes de lojas varejistas dos segmentos de eletrodomésticos, supermercados, lojas de departamento, vestuário, farmácia e cosméticos. Destacam-se os acordos com as Casas Bahia, Comper, Carone, Dois Irmãos, G. Barbosa, Coop, LeaderCard, Lojas Esplanada (Grupo Deib Otoch), Luigi Bertolli, Panvel, Drogasil, Lojas Hering e O Boticário. Por meio desses acordos, o Bradesco busca valorizar e fidelizar clientes, facilitando o acesso aos produtos e serviços bancários.

O Bradesco começou a atuar com os cartões *Private Label* em 2005 e, desde então, a base desse tipo de cartão é a que mais tem crescido. Em 2006, 2007 e junho de 2008, o crescimento em relação aos últimos doze meses foi de 206,3%, 98% e 85,3%, respectivamente. Só com a rede de supermercados nordestina G. Barbosa, o Bradesco tem 2 milhões de cartões em operação. Atualmente, o grupo ocupa o quarto lugar no *ranking* nacional de supermercados (*Valor Econômico*, 19/4/2007).

Na carteira Outros, destaca-se a carteira de Crédito Imobiliário, que representou, em junho de 2008, 3,4% da carteira de Pessoas Físicas do banco. O bom desempenho dessa carteira é resultado, principalmente, do aumento da demanda (*Valor Econômico*, 22/3/2007), do aumento do prazo de amortização para 25 anos e da criação de um *site* voltado à prestação de serviços para auxiliar os interessados na aquisição da casa própria.

A instituição vem ampliando, principalmente, o crédito imobiliário destinado às construtoras e incorporadoras, sendo que essa estratégia resultou em um aumento de 100% no saldo do crédito para empresas, contra 30% observado no segmento de pessoas físicas (*Valor Econômico*, 28/6/2007; *Valor Econômico*, 3/9/2007).

O índice de inadimplência aumentou em 2006, devido ao crescimento verificado na inadimplência das carteiras Pessoas Físicas e

Micro, Pequenas e Médias Empresas. De 2006 a junho de 2008, entretanto, esse índice se manteve praticamente constante, com uma melhora na inadimplência apenas da carteira de Micro, Pequenas e Médias Empresas (Tabela I.3.4). O Bradesco, como vimos, busca reduzir a inadimplência por meio da estratégia de privilegiar operações com menor risco de crédito, como consignados e financiamento de veículos.

Tabela I.3.4 – Índice de Inadimplência – Acima de 90 dias (%)

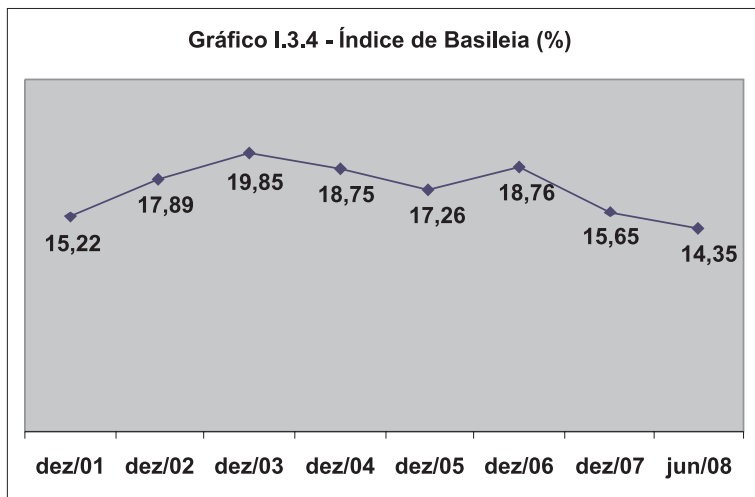
	mar./08	**dez./07**	**dez./06**	**dez./05**
Pessoas Físicas	6,4	6,4	6,6	4,4
Micro, Pequenas e Médias Empresas	2,5	2,6	3,6	2,6
Grandes Empresas	0,3	0,4	0,1	0,5
Total	3,5	3,5	3,8	2,7

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Bradesco.

Gestão de riscos

O Bradesco aborda o gerenciamento de todos os riscos inerentes às suas atividades – de Crédito, Mercado, Liquidez e Operacional – de modo integrado, permitindo que sejam efetivamente identificados, avaliados, monitorados, controlados e mitigados de modo centralizado.

Desde 2003, o Bradesco vem se preparando para atender às exigências de Basileia II, sendo que, em 2004, com a publicação do documento definitivo sobre o Novo Acordo de Capital – *International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards* –, a instituição estabeleceu um plano de implementação interno. Dentre as atividades estabelecidas para adequação, podem ser destacadas a revisão e atualização dos modelos de concessão e de recuperação de crédito, o armazenamento de dados históricos sobre *default*, recuperações e perdas operacionais, a revisão dos processos de gestão de limites e garantias, a avaliação dos dados e modelos de riscos de mercado e de liquidez e a certificação, pela auditoria interna, de todos os processos e modelos relacionados a Basileia II.

O Índice de Basileia do Bradesco no consolidado financeiro atingiu 14,35% em junho de 2008, superior, portanto, ao mínimo de 11% estabelecido pelo Conselho Monetário Nacional. Entretanto, em dezembro de 2007 e junho de 2008 esse índice ficou abaixo da média alcançada pelo Bradesco no período de 2002 a 2006 (Gráfico I.3.4).

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Banco Central do Brasil.

Essa redução foi provocada pela ampliação das operações de crédito, o que aumentou a alavancagem (*Valor Econômico*, 11/8/2008). Nos últimos anos, tem se verificado uma tendência de aumento da participação das operações de crédito classificadas nos níveis "AA", "A", "B" e "C", que passou de 90% em 2000 para 93,4% em junho de 2008 (Tabela I.3.5).

Tabela I.3.5 – Composição da Carteira de Crédito (%)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	jun./08
AA-C	90,0	90,6	90,9	91,2	92,3	93,2	92,1	93,3	93,4
D-H	10,0	10,4	9,1	8,8	7,7	6,8	7,9	6,7	6,6

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Bradesco.

A carteira de melhor qualidade do Bradesco é a de Grandes Empresas, em que 98,8% das operações estão classificadas entre os níveis de risco "AA" e "C", contra 94% da carteira de Micro, Pequenas e Médias Empresas e 89,4% da carteira de Pessoas Físicas. Em todas as carteiras, entretanto, tem se verificado uma melhora da qualidade do crédito.

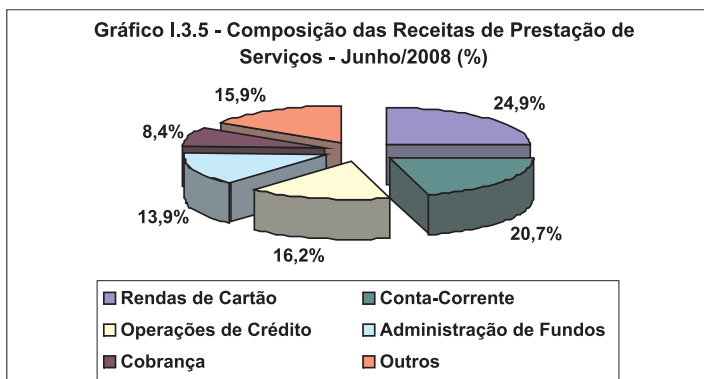
Índices de cobertura e de eficiência

No primeiro semestre de 2008, as Receitas de Prestação de serviços atingiram R$ 3,6 bilhões, enquanto que as Despesas de Pessoal alcançaram R$ 2,9 bilhões. Como resultado, o Índice de Cobertura das Despesas de Pessoal pela Receita de Prestação de Serviços, foi de 124,5% (Tabela I.3.6).

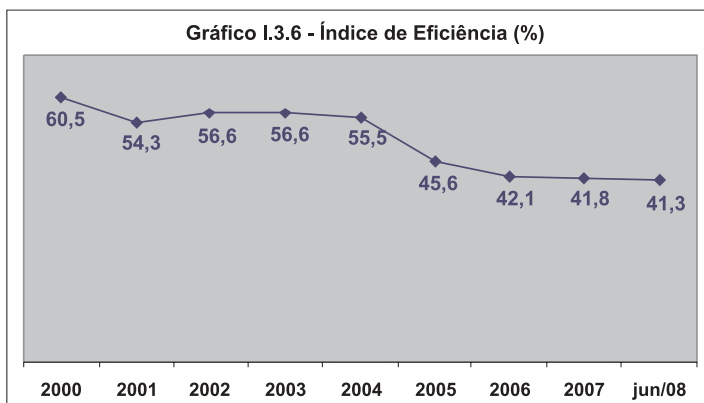
Tabela I.3.6 – Índice de Cobertura (em R$ milhões)

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	1ºS 2008
Rec. Prest. Serviços	1.317	1.679	1.974	2.536	2.946	3.036	3.490	4.367	5.359	6.041	7.024	3.591
Despesas de Pessoal	1.711	2.281	2.386	2836	2.971	3.458	4.098	4.293	4.635	5.289	5.757	2.884
Índice de Cobertura (%)	77,0	73,6	82,7	89,4	99,2	87,8	85,2	101,7	115,6	114,2	122,0	124,5

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Banco Central do Brasil.

O crescimento verificado no Índice de Cobertura deve-se à ampliação de 433,3% das Receitas de Prestação de Serviços, no período de 1997 a 2007, contra uma ampliação de somente 236,5% nas Despesas de Pessoal, nesse mesmo período. Os principais itens que contribuíram para o crescimento das Receitas de Prestação de Serviços foram as rendas de cartão e as tarifas de conta-corrente, que representaram, respectivamente, 24,9% e 20,7% das receitas em junho de 2008 (Gráfico I.3.5).

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Bradesco.

O menor crescimento das Receitas de Prestação de Serviços, verificado em 2008, deve-se, principalmente, ao realinhamento de tarifas relativas à conta-corrente cobradas das pessoas físicas e da menor receita de operações de crédito em decorrência da redução na cobrança de Taxa de Abertura de Crédito (TAC).

O Índice de Eficiência Operacional tem apresentando tendência de queda nos últimos anos. O índice foi de 41,3% em junho de 2008, contra 60,5% em 2000 (Gráfico I.3.6). Esse resultado foi consequência, principalmente, da combinação do controle das despesas com o esforço para o aumento das receitas.

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Bradesco.

Composição dos ativos e das receitas de intermediação financeira

Os ativos do Bradesco alcançaram um total de R$ 348,4 bilhões em junho de 2008, conforme critérios adotados pelo Banco Central, que consideram o balanço operacional dos bancos, incluindo somente as operações financeiras, não contabilizando operações como as de seguros, previdência e capitalização, segmentos em que a atuação do Bradesco é significativa (*Valor Econômico*, 3/7/2007). O principal componente da carteira de ativos do Bradesco é a carteira de Operações de Crédito e Arrendamento Mercantil, com uma participação de 36% em junho de 2008 (Tabela I.3.7).

Tabela I.3.7 – Composição dos Ativos (em %)

Data	Aplicações Interfin.	TVM e Instr. Financ. Deriv.	Op. de Crédito e Arrend. Merc.	Outros Créditos	Outros[1]	Ativo Total (em R$ bilhões)
dez./97	10,7	15,2	39,2	9,8	25,1	42,7
dez./98	9,1	21,9	34,0	12,3	22,7	61,1
dez./99	3,6	28,5	31,5	15,0	21,4	71,2
dez./00	2,8	26,2	39,1	17,0	14,9	83,4
dez./01	4,1	26,0	39,9	15,0	15,0	95,1
dez./02	15,6	13,8	36,3	15,3	19,0	119,0
dez./03	21,5	16,6	31,3	14,7	15,9	147,2
dez./04	15,1	16,8	37,7	12,9	17,5	148,2
dez./05	15,1	9,9	44,1	11,7	19,2	165,8
dez./06	12,2	16,3	40,3	11,8	19,4	213,3
dez./07	13,2	14,6	40,8	11,7	19,7	284,4
jun./08	21,2	12,2	36,0	10,4	20,2	348,4
Cresc. (%)	1.512,6	552,6	649,2	764,2	558,3	715,9

1) Inclui Disponibilidades, Relações Interfinanceiras, Relações de Interdependências, Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa, Outros Valores e Bens, Imobilizado de Arrendamento e Permanente.

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Banco Central do Brasil.

As Operações de Títulos e Valores Mobiliários representaram 12,2% do total de ativos contra 26% em dezembro de 2001. A partir de 2002, essa carteira começou a perder participação, devido, principal-

mente, à ampliação da carteira de Aplicações Interfinanceiras e, a partir de 2005, à ampliação da carteira de Operações de Crédito e Arrendamento Mercantil. A carteira de Títulos e Valores Mobiliários é composta, principalmente, por títulos públicos, que representaram 53,6% em junho de 2008, contra 64,5% em dezembro de 2004; portanto, verifica-se uma tendência de queda nessa participação (Tabela I.3.8).

Tabela I.3.8 – Composição da Carteira de TVM (%)

	dez./04	**dez./05**	**dez./06**	**dez./07**	**jun./08**
Títulos Públicos	64,5	48,6	58,2	55,9	53,6
Títulos Privados	16,0	23,8	16,8	16,8	19,1
Cotas de Fundos de "PGLB" e "VGBL"	19,5	27,6	25,0	27,3	27,3

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Bradesco.

As Receitas de Intermediação Financeira alcançaram R$ 24,1 bilhões no primeiro semestre de 2008, sendo que, no ano de 2007, esse montante foi de R$ 38 bilhões. Com exceção dos anos de 2000, 2003 e 2004, essas receitas têm apresentado crescimento, desde 1997 (Tabela I.3.9).

Tabela I.3.9 – Composição das Receitas de Intermediação Financeira (em %)

Data	**Op. Crédito e Arrend. Merc.**	**Operações com TVM**	**Outros[1]**	**Total (em R$ bilhões)**
1997	69,7	21,6	8,7	6,7
1998	68,1	24,4	7,5	11.3
1999	67,4	23,6	9,0	17,1
2000	66,3	28,0	5,7	13,7
2001	64,4	24,9	10,7	18,8
2002	60,1	28,9	11,0	27,2
2003	58,1	30,9	11,0	24,8
2004	61,0	24,8	14,2	23,3
2005	62,1	22,2	15,7	29,8
2006	67,7	18,8	13,5	33,2
2007	69,0	17,4	13,6	38,0
1ºS 2008	69,2	16,2	14,6	24,1
Cresc. (%)	460,1	356,4	788,0	467,2

1) Inclui Operações com Instrumentos Financeiros Derivativos, Operações de Câmbio e Aplicações Compulsórias.

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Banco Central do Brasil.

No primeiro semestre de 2008, a participação das receitas com Operações de Crédito e Arrendamento Mercantil foi de 69,2% do total das receitas, contra uma participação de 16,2% das receitas de Operações com Títulos e Valores Mobiliários. Apesar de ser o item com maior participação nas receitas totais, desde 1998, a participação das receitas de Operações de Crédito e Arrendamento Mercantil decresceu até 2003, quando atingiu 58,1%. A partir de 2004, entretanto, sua participação tem aumentado.

Resultados

No primeiro semestre de 2008, o Lucro Líquido do Bradesco atingiu R$ 4,1 bilhões, sendo que, em 2007, a instituição atingiu um Lucro Líquido de R$ 8,1 bilhões, o maior da sua história. O Lucro Líquido tem apresentado tendência de crescimento nos últimos anos, passando de R$ 800 milhões em 1997 para R$ 8,1 bilhões em 2007 (Gráfico I.3.7).

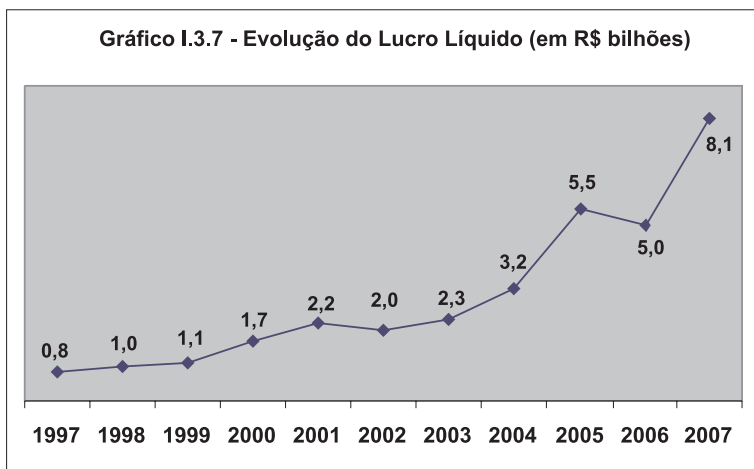
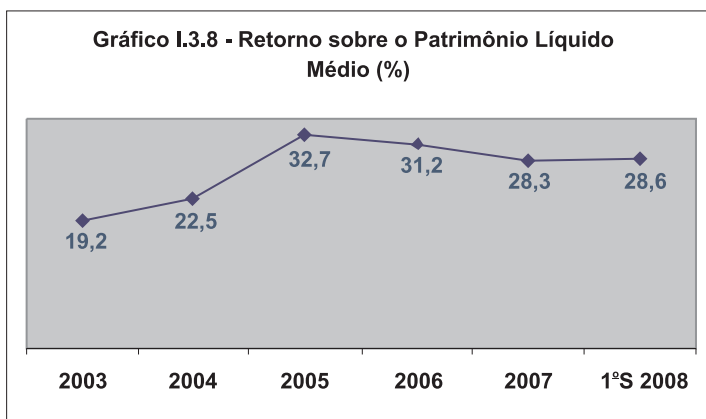



Gráfico I.3.7 - Evolução do Lucro Líquido (em R$ bilhões)

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Banco Central do Brasil.

Os itens que mais têm contribuído para o resultado do Bradesco são o Segmento Segurador (operações de seguros, previdência e capitalização), seguido pelas Receitas de Prestação de Serviços e pelas Operações de Crédito. No primeiro semestre de 2008, 69% do lucro total foram originados das atividades financeiras, enquanto 31% resultaram das atividades de seguros, previdência e capitalização (Agência Estado, 6/8/2008).

Os produtos que mais contribuíram para a significativa participação das Operações de Crédito no resultado do banco foram as operações de crédito consignado, de financiamento de veículos e as operações com cartões *Private Label*.

O retorno sobre o Patrimônio Líquido Médio Anualizado atingiu 28,6% em junho de 2008, maior do que os retornos alcançados em 2003, 2004 e 2007, porém, menor do que os resultados verificados em 2005 e 2006 (Gráfico I.3.8).

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Bradesco.

Tendências recentes

A expectativa do Bradesco é que ocorra um crescimento da demanda por seus produtos e serviços, principalmente por operações de crédito. Neste contexto, a instituição buscará manter o foco no

mercado doméstico, principalmente no crédito imobiliário, financiamento de veículos, crédito consignado e crédito ao consumo.

Para atingir essas metas, o banco buscará expandir, continuamente, a base de clientes, em especial no Varejo, cujo potencial de crescimento é expressivo entre a população não bancarizada, principalmente por meio do Banco Postal e de outros Correspondentes.

No segmento de crédito imobiliário, a instituição tem se concentrado, principalmente, no crédito para construtoras e incorporadoras, financiando, inclusive, os terrenos (*Valor Econômico*, 3/9/2007). Em 2007, cerca de 77% das concessões foram dirigidas às construtoras (*Valor Econômico*, 5/12/2007 [2]). Em 2008, por exemplo, o Bradesco concedeu uma linha de crédito para produção à Rossi Residencial, no valor de R$ 1 bilhão (*Gazeta Mercantil*, 24/3/2008). O Bradesco também vem investindo em consórcios imobiliários, que constituem a linha que resulta em maior receita para o banco em relação a outros consórcios (*Valor Econômico*, 22/3/2007).

O banco também aposta no financiamento de imóveis usados, que, em 2008, representava 26% da carteira total de crédito imobiliário. Para ganhar espaço nesse segmento, o Bradesco vem buscando se associar às imobiliárias, para que o cliente não precise ir à agência (*Valor Econômico*, 18/4/2007 [2]). No primeiro trimestre de 2008, a instituição possuía 130 contratos fechados com imobiliárias e 450 com construtoras (*DCI* – SP, 31/3/2008).

A expectativa quanto ao segmento de financiamento de veículos é de crescimento expressivo. Entretanto, devido ao aumento da inadimplência verificada no primeiro semestre de 2008, a Finasa reduziu o prazo de amortização para 60 meses, operando com 72 meses apenas em casos excepcionais de modelos novos. Os juros também aumentaram e a financeira ficou mais rigorosa no momento de avaliar a ficha cadastral de novos clientes (*Diário de S. Paulo*, 28/8/2008).

Com relação ao crédito consignado, o Bradesco pretende ampliar suas operações. Com a compra do BMC, aprovada em agosto de 2007 pelo Banco Central, a instituição pretende chegar à liderança do segmento de crédito consignado no país. Desde que o BMC foi adquirido, em janeiro de 2007, o volume de empréstimos aumentou

de R$ 115 milhões para R$ 250 milhões por mês.[8] O objetivo da instituição é ultrapassar o líder BMG, que, em junho de 2007, apresentava uma carteira de R$ 3,5 bilhões (*Valor Econômico*, 7/8/2007; *Valor Econômico*, 19/9/2007).

No crédito ao consumo, o Bradesco buscará aumentar os empréstimos para a classe C, sem aumentar a inadimplência. Por meio da Finasa, os bons pagadores da classe C recebem ofertas de cartões de crédito com bandeira, crédito pessoal parcelado e financiamento de veículos (*Valor Econômico*, 19/4/2007; *Valor Econômico*, 30/10/2007).

O Bradesco considera que a experiência do varejo na concessão de crédito em períodos nos quais os bancos estavam fora do mercado (antes da década de 90, por exemplo) é extremamente importante. A instituição concede mais crédito por meio das parcerias da Finasa com as redes varejistas, como Casas Bahia e G. Barbosa, do que por meio das contas-correntes no Banco Postal (*Valor Econômico*, 19/4/2007).

O Bradesco já se prepara para enfrentar o aumento da concorrência no setor financeiro, com a compra do ABN-Amro pelo Santander e com a fusão do Itaú e do Unibanco. Sua estratégia, entretanto, se concentrará no crescimento no mercado interno. Ao contrário do seu concorrente Itaú-Unibanco, o Bradesco não pretende, no momento, investir no mercado externo (*Valor Econômico*, 26/11/2008).

Na atual fase de expansão das instituições financeiras brasileiras, o Bradesco pode ser considerado o banco mais agressivo na política de aquisições. Serão continuamente avaliadas as alianças estratégicas em potencial e oportunidades de consolidação, inclusive propostas de privatizações e aquisições ou outras formas que possibilitem a ampliação da participação de mercado ou da eficiência do banco. A instituição já demonstrou interesse pela Nossa Caixa (já adquirida pelo Banco do Brasil), Votorantim, Safra (*O Estado de S. Paulo*, 8/11/2008) e pelas operações do Citibank no Brasil (*Folha de S. Paulo*, 25/11/2008).

---

8 Somente com o fornecimento de *funding* ao BMC, pois, até a aprovação da compra pelo Banco Central, o Bradesco não tinha a gestão do BMC.

Em outubro de 2008, o Bradesco anunciou a compra de carteiras de crédito de financiamento de veículos e de consignado de bancos de menor porte. A compra foi estimulada pela medida tomada pelo Banco Central que ampliou de 40% para 70% o percentual do compulsório sobre depósitos a prazo que pode ser destinado à compra de carteiras de crédito (*Valor Econômico*, 14/10/2008). A instituição ainda analisará a compra de outras carteiras de crédito.

Caixa Econômica Federal

Histórico e estrutura

A Caixa Econômica Federal é uma instituição financeira sob a forma de empresa pública, com personalidade jurídica de direito privado, criada em 12 de janeiro de 1861, com o objetivo de incentivar a poupança e conceder empréstimos sob penhor. Em 1934, por determinação do governo federal, a instituição assumiu a exclusividade dos empréstimos sob penhor, com a consequente extinção das casas de prego operadas por particulares. A partir de 1961, a instituição passou a deter o monopólio das Loterias Federais.

Em 1986, a CEF incorporou o Banco Nacional de Habitação (BNH), passando a atuar como agente operador do Fundo de Garantia do Tempo de Serviço (FGTS), antes gerido pelo BNH. Em 1989, todas as contas recolhedoras do FGTS existentes na rede bancária foram centralizadas na Caixa, que passou a administrar a arrecadação desse fundo e o pagamento dos valores aos trabalhadores.

Em 2001, o governo federal implementou o Programa de Fortalecimento das Instituições Financeiras Federais (Proef), com o objetivo de adequar os bancos federais aos padrões de capitalização e de provisão de riscos de crédito estabelecidos pelo Acordo da Basileia. Como resultado desse programa, a CEF teve seu capital aumentado e procedeu-se, também, à troca de ativos de pouca liquidez e baixa qualidade (principalmente empréstimos imobiliários) por ativos mais líquidos e remunerados a taxas de mercado (principalmente

títulos públicos). O risco de crédito foi transferido para o Tesouro Nacional, no caso de operações ligadas a programas de governo, e à Empresa Gestora de Ativos (Emgea), uma empresa especialmente criada para esse fim (Versiani, 2003; *Folha de S. Paulo*, 22/9/2008). Por esse motivo, observaremos que grande parte dos dados analisados apresentam alteração a partir de 2002, principalmente as operações de crédito, já que grande parte da carteira de crédito da Caixa foi cedida à Emgea, durante a execução do Proef.

O capital da Caixa pertence integralmente à União. Dessa forma, a instituição auxilia na execução da política de crédito do governo federal, atuando, prioritariamente, no fomento ao desenvolvimento urbano, por meio dos segmentos de habitação, saneamento e infraestrutura, e na administração de fundos, programas e serviços de caráter social.

Dentre os serviços de apoio ao governo federal, podem ser citados o financiamento à produção de habitações para famílias de baixa renda, acompanhado de ações técnicas sociais destinadas ao fortalecimento, organização e apropriação dos bens produzidos, de forma a dar sustentabilidade aos empreendimentos e fixar as famílias nas áreas de intervenção; transferência de recursos e acompanhamento das obras executadas por meio do Orçamento Geral da União (OGU); pagamento de benefícios dos programas sociais de transferências de renda do governo federal,[9] tais como Bolsa Família, Agente Jovem, Auxílio Aluno, Programa de Erradicação do Trabalho Infantil (Peti), Garantia Safra, De Volta para Casa, Pró-Jovem, Bolsa Atleta, Escola de Fábrica, Ação Griô, Chapéu de Palha e Plano de Formação e Valorização do Pescador; coleta e gestão de dados contábeis e gerenciais de todos os entes da Federação, auxiliando na aplicação da Lei de Responsabilidade Fiscal no país; execução do Programa de Financiamento Estudantil (FIES), destinado ao financiamento da graduação em ensino superior de estudantes que não tenham

9 A fim de assegurar uma execução mais eficiente das políticas sociais, a Caixa desenvolveu o Cadastro Único, ferramenta capaz de apresentar informações sobre o perfil socioeconômico de aproximadamente 53,5 milhões de pessoas situadas abaixo da linha de pobreza.

condições de arcar com os custos de sua formação; e a atuação como patrocinadora oficial do atletismo brasileiro, da ginástica artística brasileira e, por meio das loterias, do Comitê Paraolímpico Brasileiro (CPB) e dos atletas do paradesporto.

Além do segmento de habitação, a Caixa é o principal agente do governo federal na operacionalização dos programas de saneamento e infraestrutura e de transferência de recursos aos Estados e municípios, referentes aos convênios com o Fundo Nacional de Saúde (FNS) e Fundação Nacional de Saúde (Funasa). A instituição também é agente administrador do Fundo de Investimento FGTS (FI-FGTS), criado em 2007, para financiar segmentos como construção, reforma, ampliação ou implantação de empreendimentos de infraestrutura em rodovias, portos, hidrovias, ferrovias, além de obras de energia e saneamento. Operacionaliza, ainda, o Programa Nacional de Apoio à Modernização da Gestão e do Planejamento dos Estados e do Distrito Federal (PNAGE), além de financiar e operacionalizar o Programa Nacional de Apoio à Gestão Administrativa e Fiscal dos Municípios Brasileiros (PNAFM).

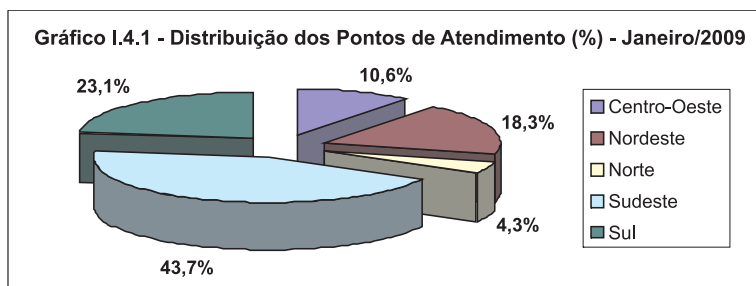
A CEF também é responsável pela administração de fundos de investimentos e loterias, bem como pela administração e transferência do Seguro-Desemprego, Fundo de Garantia do Tempo de Serviço (FGTS), Fundo de Compensação de Variações Salariais (FCVS), Programa de Integração Social (PIS), Fundo de Desenvolvimento Social (FDS), Fundo de Arrendamento Residencial (FAR) e Fundo Nacional de Habitação de Interesse Social (FNHIS). Na qualidade de agente operador do FGTS, a Caixa é responsável pela administração de 62 milhões de contas ativas e 6,8 milhões de contas inativas, totalizando um saldo de R$ 137,8 bilhões. A instituição também atua nos segmentos de Seguros, Previdência, Capitalização e Consórcio.

Rede de atendimento

A rede de atendimento da Caixa abrange todos os 5.561 municípios brasileiros, contando com mais de 100 mil empregados,

sendo quase 75 mil destes concursados,[10] e com 22.628 pontos de atendimento entre agências, lotéricas e correspondentes CAIXA AQUI, postos de atendimento bancário e eletrônico e salas de auto-atendimento. A instituição disponibiliza, ainda, terminais eletrônicos, Banco 24h, CAIXA Rápido, débito automático, atendimento telefônico, *internet banking* e serviços de *mobile banking* – serviços financeiros para celular e computador de mão – PDA.

Para ampliar as possibilidades de atendimento e reduzir os custos, a Caixa e o Banco do Brasil firmaram um acordo para compartilhamento de canais de atendimento alternativos. As Casas Lotéricas destacam-se como importantes canais para pagamento de contas de energia elétrica, água e telefone, bem como para o recebimento dos benefícios do governo federal. Em 2007, a arrecadação das lotéricas foi recorde, alcançando R$ 5,2 bilhões, sendo que R$ 2,4 bilhões foram repassados ao governo federal e a entidades não governamentais para aplicação em programas na área da educação, cultura, esporte e segurança.

Os pontos de atendimento estão localizados, principalmente, na região Sudeste, que concentra 43,7% das unidades, seguida pelas regiões Sul, Nordeste, Centro-Oeste e Norte (Gráfico I.4.1). Recentemente, o Nordeste tem sido o mercado em que a Caixa cresce de forma mais acelerada.

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* da Febraban.

10 Os demais colaboradores são estagiários, adolescentes aprendizes e prestadores de serviços.

No mercado externo, a atuação da Caixa está baseada no relacionamento com emigrantes brasileiros, os quais utilizam os canais de atendimento do banco para envio de recursos ao Brasil; nos acordos de cooperação técnica assinados com diversos países; e na identificação de oportunidades de negócios em âmbitos nacional e internacional.

Em 2007, foram inaugurados os dois primeiros Escritórios de Representação Internacional, localizados no Japão, na cidade de Hamamatsu, e nos Estados Unidos, na cidade de Jersey. Por meio desses escritórios, a Caixa pretende atrair brasileiros que vivem no exterior e fechar parcerias com outras instituições financeiras, ampliando as remessas de emigrantes brasileiros, consideradas importantes fontes de recursos para lastrear suas operações de financiamento de comércio exterior. Os escritórios também funcionam como ponto de apoio para empresas brasileiras que fazem negócios no exterior. A unidade nos Estados Unidos será responsável, ainda, pelo relacionamento com organismos multilaterais de crédito, como o Banco Mundial (Bird) e o Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID) (*Valor Econômico*, 21/9/2007).

A CEF também opera em Portugal, por meio de parceria com o Millennium BCP, firmada em 2005, e negocia com outros bancos acordos semelhantes para atuar em países com presença significativa de brasileiros, como França, Itália, Espanha e Inglaterra. Esse convênio facilitou as remessas de emigrados brasileiros ao país, possibilitadas desde 2004 por meio do Caixa Internacional.

Base de clientes

A CEF é o maior banco público da América Latina, atingindo uma base de 33,6 milhões de clientes em junho de 2008, uma expansão de 42% em relação a 2006. Desses clientes, 85% são caracterizados no segmento essencial. O banco encerrou o primeiro semestre de 2008 com 11,5 milhões de contas-correntes de pessoas físicas e 973,2 mil de pessoas jurídicas, representando uma evolução de 16,8% no número de contas em relação ao mesmo período de 2007. Por meio da Conta Caixa Fácil, foram incluídos no sistema bancário 5,5 milhões de brasileiros,

até junho de 2008. Os clientes da conta dispõem de limites rotativos, que variam de R$ 200,00 a R$ 1.000,00, por meio do Crédito CAIXA Fácil.

A Caixa possui, também, forte atuação junto ao poder público. Além de disponibilizar recursos e firmar acordos para administração das folhas de pagamento, a instituição auxilia as prefeituras e governos estaduais a projetarem e acompanharem obras promotoras de desenvolvimento urbano, contribuindo, também, para a adoção de soluções mais eficientes para a gestão financeira dos municípios.

Captações

A Caixa capta recursos principalmente por meio de depósitos, sendo que, em junho de 2008, estes representaram 77,8% dos recursos captados. Desde 2002, entretanto, observa-se uma tendência de aumento nas Captações de Mercado Aberto, em relação à captação por meio de depósitos. Em junho de 2008, 22,2% dos recursos foram captados por meio do Mercado Aberto, contra 3,5% em dezembro de 1997 (Tabela I.4.1).

Tabela I.4.1 – Composição das Captações (em %)

Data	À Vista	Poupança	Interfin.	A Prazo	Outros	Depósitos Totais	Cap. Mercado Aberto	Total (em R$ bilhões)
dez./97	4,2	37,3	0,0	37,7	17,3	96,5	3,5	62,5
dez./98	4,7	43,9	0,0	45,5	4,4	98,5	1,5	61,3
dez./99	5,2	46,3	0,0	44,4	2,6	98,5	1,5	62,5
dez./00	5,9	47,6	0,0	40,8	3,7	98,0	2,0	64,4
dez./01	6,2	49,3	0,0	36,3	4,6	96,4	3,6	71,8
dez./02	5,4	44,4	0,0	26,4	4,0	80,2	19,8	95,5
dez./03	4,4	38,1	0,0	22,7	5,2	70,4	29,6	115,1
dez./04	5,6	46,3	0,0	28,5	6,3	86,7	13,3	105,8
dez./05	5,0	38,3	0,0	27,8	5,7	76,8	23,2	139,2
dez./06	5,6	38,7	0,0	27,2	6,8	78,3	21,7	155,0
dez./07	6,3	41,2	0,0	22,5	7,2	77,2	22,8	183,8
jun./08	5,8	43,4	0,0	23,9	4,7	77,8	22,2	190,2
Cresc.	325,5	253,5	0,0	93,1	-18,1	145,2	1.849,4	204,1

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Banco Central do Brasil.

A principal mudança ocorreu a partir de 2002, decorrente das medidas adotadas pelo Proef. A queda nas taxas de juros e o aumento na renda proporcionaram uma marca histórica para a caderneta de poupança, que, em junho de 2008, registrou 25 meses seguidos de captação positiva. Os recursos depositados em poupança representaram, em junho de 2008, 43,4% do total de recursos captados.

A captação em poupança é importante para a Caixa porque tem baixo custo[11] e alavanca recursos para a expansão do crédito imobiliário e, na faixa livre, para a expansão da carteira de crédito comercial. No primeiro semestre de 2008, o banco contava com 35,5 milhões de cadernetas de poupança (*Valor Econômico*, 11/6/2008).

A forma de captação que mais cresceu no período de 1997 a junho de 2008 foi a de Depósitos à Vista, com um crescimento de 325,5%, seguido pelos Depósitos de Poupança, que apresentaram uma expansão de 253,5% (Tabela I.4.1).

Carteira de crédito

Após uma significativa redução em dezembro de 2001 (devido às medidas implementadas por meio do Proef), a Carteira de Crédito e Arrendamento Mercantil da Caixa apresentou expressivo crescimento, partindo de R$ 19,7 bilhões em dezembro de 2001 para R$ 63,6 bilhões em junho de 2008, uma ampliação de 223% (Gráfico I.4.2).

Em junho de 2008, 75,4% do saldo de operações de crédito eram constituídos por operações das carteiras de Habitação (pessoas físicas e pessoas jurídicas) e de Pessoas Físicas. A participação do Setor Público foi de 6,7%, enquanto a carteira de Pessoas Jurídicas teve uma participação de 4% (Tabela I.4.2).

---

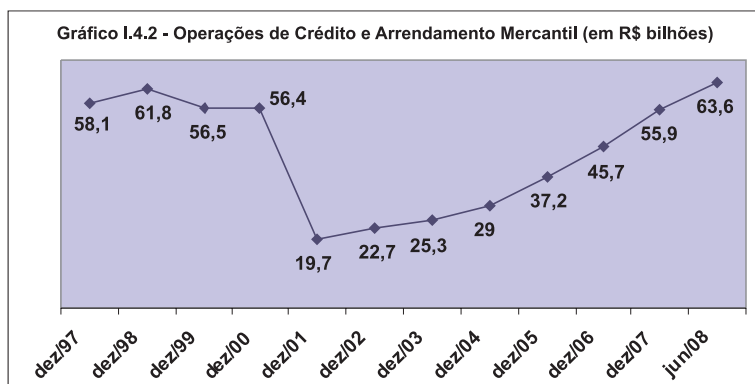
11 Grande parte dos bancos privados capta através de Certificados de Depósitos Bancários – CDBs, que têm maior custo.

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Banco Central do Brasil.

Tabela I.4.2 – Composição da Carteira de Crédito por Cliente (em %)

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	jun./08	Cresc.
Setor Público	8,4	5,0	5,4	6,4	6,6	7,1	6,8	6,7	146,8
Setor Privado	91,6	95,0	94,6	93,6	93,4	92,9	93,2	93,3	216,5
Pessoas Jurídicas	2,9	3,3	2,2	3,1	4,3	4,6	3,9	4,0	322,4
Pessoas Físicas	20,8	25,6	19,6	22,7	24,9	21,9	21,2	20,7	208,8
Habitação – PF/PJ	64,4	62,6	60,0	54,3	49,8	53,0	54,8	54,7	164,0
Outros	3,5	3,5	12,8	13,5	14,4	13,4	13,3	13,9	1.147,2

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* da Caixa Econômica Federal.

Em junho de 2008 o saldo da carteira de crédito apresentou ampliação de 26,7%. O segmento que mais tem apresentado crescimento é o de Pessoas Jurídicas, entretanto sua participação na carteira total não é significativa (Tabela I.4.2). Na carteira de Pessoas Físicas destacam-se as operações de crédito rotativo, o crédito à habitação, o crédito consignado e o penhor.

Recentemente, o segmento de Habitação vem obtendo recordes históricos. Em junho de 2008, a contratação por intermédio dos diversos programas habitacionais alcançou R$ 35,6 bilhões. No ano de 2007, esse bom desempenho garantiu ao banco a participação em quase um quarto no mercado de financiamento habitacional (*Valor Econômico*, 15/1/2008 [1]).

A CEF encerrou o ano de 2007 com recorde de contratação em habitação, saneamento e infraestrutura. Foi contratada a quantia de R$ 37,2 bilhões, dos quais R$ 21,5 bilhões foram destinados à habitação, sendo que R$ 31,6 bilhões referem-se a recursos destinados a obras do PAC.

Por meio dos Feirões da Casa Própria, realizados anualmente desde 2005, a Caixa se aproxima do mutuário final, ampliando as contratações (*Valor Econômico*, 16/1/2007). Em 2007, os Feirões foram responsáveis pela realização de negócios no valor de R$ 349 milhões. O aumento do prazo de amortização para 30 anos, a partir de outubro de 2007, também contribuiu para a ampliação das contratações (*Valor Econômico*, 3/9/2007).

A grande participação da Caixa no segmento habitacional também é consequência do fato de a instituição ser o principal banco na execução dos programas habitacionais do governo federal. Dentre esses programas, que atendem famílias de baixa renda, principalmente aquelas com renda mensal de até três salários mínimos, podem ser citados o Crédito Solidário, que utiliza recursos do Fundo de Desenvolvimento Social (FDS), o Programa de Arrendamento Residencial (PAR) e os programas habitacionais subsidiados com recursos do Orçamento Geral da União – OGU. Grande parte dos recursos utilizados para contratação dos financiamentos habitacionais, entretanto, é originária do Fundo de Garantia do Tempo de Serviço (FGTS).

No segmento de Pessoas Físicas, as linhas que mais têm apresentado crescimento são a de crédito direto ao consumidor (*Valor Econômico*, 21/3/2007) e a de crédito consignado. Desde 2004, com uma alteração na legislação que permitiu a contratação com aposentados e pensionistas sem a necessidade de transferência de domicílio bancário e de vinculação do benefício ao banco concessor de empréstimos e financiamentos, o segmento de consignação consolidou-se como a linha de crédito de maior procura pela população, com um crescimento de 135,3% em relação a 2003.

Recentemente, o crescimento do crédito consignado foi impulsionado pela transferência para a Caixa das carteiras dessa moda-

lidade dos bancos BMG e Banco Mercantil do Brasil (BMB), em 2005 (*Valor Econômico*, 27/6/2007). Em 2007, 60% da carteira era formada por aposentados e pensionistas do INSS (*Valor Econômico*, 2/7/2007). A carteira de crédito consignado representou, no primeiro semestre de 2008, 25% da carteira total de pessoas físicas.

No segmento de cartões de crédito e débito, cuja carteira passou a ser diretamente administrada pela Caixa em 2002, foram realizadas, no primeiro trimestre de 2008, 77,5 milhões de transações, totalizando R$ 4,5 bilhões. A base de cartões alcançou 47 milhões de unidades, sendo que os cartões de débito atingiram uma base de 43,2 milhões, um crescimento de 11,55% em relação ao primeiro trimestre de 2007.

A linha de penhor vem apresentando expressivo crescimento nos últimos anos, atingindo uma participação de 17% da carteira de Pessoas Físicas em junho de 2008. A Caixa é o único banco que oferece esse tipo de empréstimo, que continua atrativo pela facilidade e pela pouca burocracia. No primeiro semestre de 2007, foram emprestados R$ 2 bilhões em penhor, sendo que R$ 187 milhões foram destinados à linha de Micropenhor – penhor para baixa renda. Os Estados de São Paulo, Rio de Janeiro, Minas Gerais, Paraná e Pará responderam por 61% do total de aplicação realizada em maio de 2007 (*Valor Econômico*, 14/6/2007). O Micropenhor foi lançado em agosto de 2004, como alternativa de crédito facilitado e com juros baixos para a população de baixa renda, contribuindo para a consolidação do Microcrédito no Brasil.

No segmento Pessoas Jurídicas, destaca-se a ampliação da atuação da Caixa junto às micro e pequenas empresas. No primeiro semestre de 2008, esse segmento representou 90% do total da Carteira Pessoa Jurídica. As principais linhas são as operações de Capital de Giro – Desconto, Cheque Empresa CAIXA, GIM e Conta Garantida. Na linha de Investimento, destacam-se o PROGER, linha de crédito instituída pelo Ministério do Trabalho para empreendimentos que visem a geração de emprego e renda, e as operações com recursos do BNDES. Em 2007, a instituição destinou R$ 35,4 bilhões para

micro, pequenas e médias empresas, o que representou um aumento de 51,92% em comparação aos R$ 23,3 bilhões desembolsados em 2006 (*DCI* – SP, 23/4/2007).

O direcionamento ao segmento de Micro e Pequenas Empresas foi incentivado pela política governamental de expansão do acesso ao crédito, reforçada pela aprovação da nova lei das Micro e Pequenas Empresas. Entretanto, a alta inadimplência desse segmento, que alcançou 8% no início de 2007, contra 5,3% no início de 2006, impactou negativamente no resultado da instituição em 2007 (*Folha de S. Paulo*, 24/11/2007). Essa estratégia já foi revista pelo banco, inclusive com mudanças na diretoria; entretanto, o segmento de Micro e Pequenas Empresas continua sendo um dos focos da instituição (*O Globo*, 24/11/2007).

Gestão de riscos

Nos últimos anos, a Caixa vem buscando alinhar-se às melhores práticas de gestão de riscos e ao cumprimento das exigências do Novo Acordo de Capitais da Basileia, conforme cronograma e critérios de implementação estabelecidos pelo Banco Central do Brasil. Visando refletir a priorização estratégica e a decisão de implantar os modelos avançados previstos no Novo Acordo, o Conselho Diretor da Caixa aprovou a criação do Projeto Estratégico Basileia II, que passou a gerenciar todas as ações em andamento na instituição para adequação aos requisitos desse Novo Acordo.

O Índice de Solvabilidade – Basileia – manteve-se, desde 2001, acima dos 11% exigidos pelo Banco Central. Nesse período, o índice apresentou crescimento, partindo de 13,56% em 2001 para 20,35% em junho de 2008 (Gráfico I.4.3).

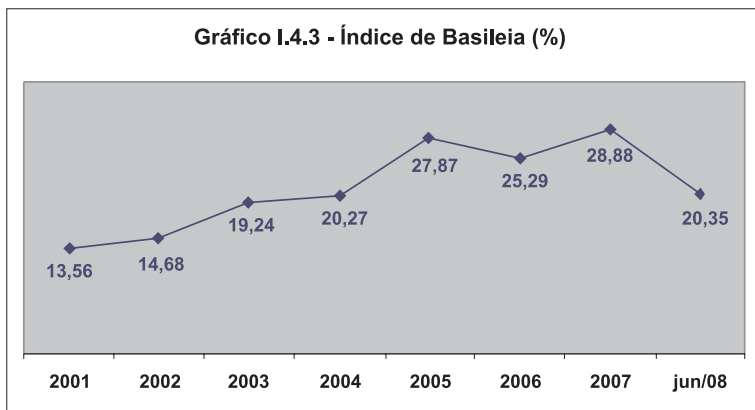
Nos últimos anos, verificou-se uma melhora significativa na carteira de crédito. As operações classificadas nos níveis AA, A, B e C representaram 87,52% do total da carteira de crédito em junho de 2008, contra 63,45% em dezembro de 2001 (Tabela I.4.3).

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Banco Central do Brasil.

Tabela I.4.3 – Composição da Carteira de Crédito por Nível de Risco (%)

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	jun./08
AA	5,99	5,67	6,62	6,35	5,44	4,98	6,35	6,08
A	24,32	26,47	31,31	28,85	39,30	43,55	40,17	38,67
B	12,78	12,67	13,69	13,91	14,28	15,82	20,58	23,60
C	20,36	16,64	14,53	16,98	16,73	19,21	19,44	19,17
D	17,79	26,18	20,69	21,73	13,29	6,03	4,55	4,10
E	1,86	1,93	2,08	2,01	2,20	1,35	0,90	0,75
F	4,93	1,52	1,58	1,41	1,08	0,77	0,76	0,94
G	1,56	0,85	0,94	1,04	0,84	1,06	1,08	1,00
H	10,41	8,07	8,56	7,72	6,84	7,23	6,17	5,69
AA-C	63,45	61,45	66,15	66,09	75,75	83,56	86,54	87,52
D-H	36,55	38,55	33,85	33,91	24,25	16,44	13,46	12,48

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* da Caixa Econômica Federal.

Índices de cobertura e de eficiência

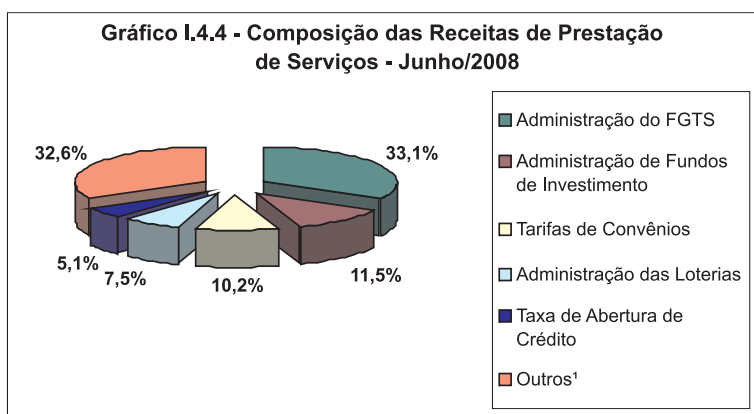
O Índice de Cobertura, que representa a razão entre as Receitas de Prestação de Serviços e as Despesas de Pessoal, cresceu significativamente de 1997 a 2003, quando alcançou 114%. De 2004 a 2006, esse índice sofreu pequena queda, voltando a crescer em 2007 (Tabela I.4.4).

Tabela I.4.4 – Índice de Cobertura (em R$ milhões)

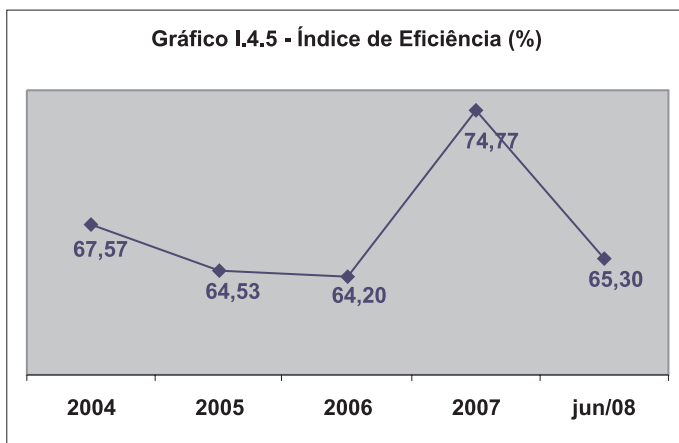
	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	1ºS 2008
Rec. Prest. Serviços	2.123	2.124	2.433	2.663	3.230	4.234	4.594	4.648	5.166	5.595	6.865	3.630
Despesas de Pessoal	3.445	3.240	3.480	3.628	4.007	3.916	4.030	4.740	5.585	6.244	7.159	4.005
Índice de Cobertura (%)	61,6	65,6	69,9	73,4	80,6	108,1	114,0	98,1	92,5	89,6	95,9	90,6

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Banco Central do Brasil.

Esse comportamento pode ser explicado pelas maiores despesas de pessoal a partir de 2003, em relação ao período anterior. Em 2007, esse aumento foi compensado por um aumento expressivo nas Receitas de Prestação de Serviços (RPS). De 1997 a 2007, o crescimento das RPS foi de 223,4%, enquanto as Despesas de Pessoal cresceram 107,8%.

As RPS são compostas, principalmente, por receitas de administração do FGTS, de administração de fundos de investimento e de tarifas de convênio. Em junho de 2008, essas receitas representaram 33,1%, 11,5% e 10,2% do total de RPS, respectivamente (Gráfico I.4.4).

1) Todas as outras receitas representam menos de 5% na RPS total.

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* da Caixa Econômica Federal.

O Índice de Eficiência, por sua vez, tem se mantido constante nos últimos anos, com exceção o ano de 2007, quando sofreu um significativo aumento. Em junho de 2008, o Índice de Eficiência da Caixa atingiu 65,30% (Gráfico I.4.5).

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* da Caixa Econômica Federal.

Composição dos ativos e das receitas de intermediação financeira

Os ativos da Caixa são compostos, principalmente, por Títulos e Valores Mobiliários e Instrumentos Financeiros Derivativos, os quais, em junho de 2008, representavam 44% dos Ativos Totais, contra 24% das Operações de Crédito e Arrendamento Mercantil. Essa distribuição não sofreu alterações significativas desde 2001. No período de 1997 a 2000, entretanto, essa composição era inversa, com as Operações de Crédito e Arrendamento Mercantil representando 44,7% dos Ativos Totais em 2000, contra 7,4% de participação dos Títulos e Valores Mobiliários e Instrumentos Financeiros Derivativos (Tabela I.4.5). Essa mudança de comportamento a partir de 2001 foi resultado das medidas adotadas pelo Proef.

Tabela I.4.5 – Composição dos Ativos (em %)

Data	Aplicações Interfin.	TVM e Instr. Financ. Deriv.	Op. de Crédito e Arrend. Merc.	Outros Créditos	Outros[1]	Ativo Total (em R$ bilhões)
dez./97	5,3	9,5	52,1	14,1	19,0	111,6
dez./98	5,8	7,9	53,9	16,3	16,1	114,7
dez./99	0,7	14,6	46,2	15,9	22,6	122,4
dez./00	2,6	7,4	44,7	17,8	27,5	126,1
dez./01	4,8	42,1	19,4	6,4	27,3	101,3
dez./02	5,1	44,7	17,7	4,0	28,5	128,4
dez./03	3,3	51,5	16,8	3,8	24,6	150,5
dez./04	2,9	49,3	19,6	4,6	23,6	147,8
dez./05	5,2	49,5	19,7	4,5	21,1	188,7
dez./06	8,1	44,7	21,8	4,3	21,1	209,5
dez./07	4,7	49,0	22,4	3,7	20,2	249,6
jun./08	6,4	44,0	24,0	5,3	20,3	264,4
Cresc. (%)	184,2	995,1	9,5	-11,7	153,1	136,9

1) Inclui Disponibilidades, Relações Interfinanceiras, Relações de Interdependências, Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa, Outros Valores e Bens, Imobilizado de Arrendamento e Permanente.

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Banco Central do Brasil.

A carteira de Títulos e Valores Mobiliários também foi a que mais cresceu no período, com uma expansão de 995,1%, contra somente de 9,5% da carteira de Operações de Crédito e Arrendamento Mercantil. Grande parte da carteira de Títulos e Valores Mobiliários da Caixa é formada por títulos públicos, cuja carteira alcançou, no final de 2007, um saldo de mais de R$ 100 bilhões (*Correio Brasiliense*, 24/11/2007). Em dezembro de 2006, esse saldo era de R$ 92,43 bilhões, alcançando R$ 112,4 bilhões em setembro de 2008. Ou seja, a participação dos títulos públicos nos ativos totais da CEF é significativa, caindo, entretanto, de 44% em dezembro de 2006 para 41% em setembro de 2008.

Desde 2002, as Receitas de Intermediação Financeira são compostas, principalmente, por Operações com Títulos e Valores Mobiliários, seguidas pelas Operações de Crédito e Arrendamento Mercantil. Assim como ocorreu com os Ativos Totais, a composição das Receitas de Intermediação Financeira era inversa até 2001 (Tabela I.4.6).

Tabela I.4.6 – Composição das Receitas de Intermediação Financeira (em %)

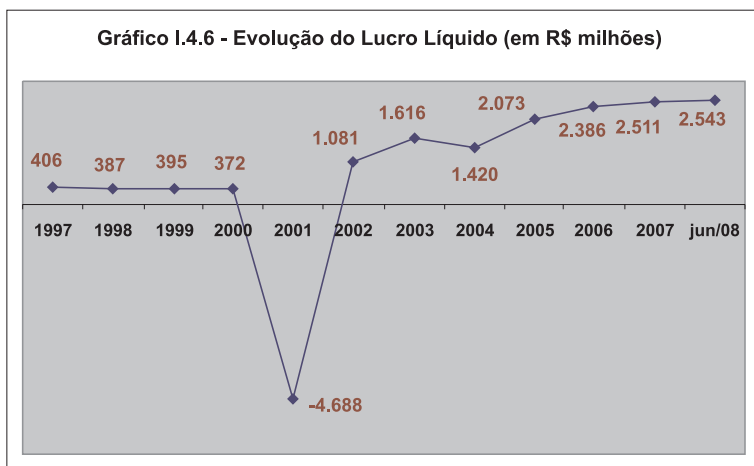
Data	Op. Crédito e Arrend. Merc.	Operações com TVM	Outros[1]	Total (em R$ bilhões)
1997	62,3	24,7	13,0	16,6
1998	70,5	18,2	11,3	16,7
1999	77,5	15,1	7,4	19,7
2000	69,8	18,7	11,5	14,0
2001	44,4	35,0	20,6	12,7
2002	21,8	61,2	17,0	17,3
2003	21,3	58,8	19,9	25,1
2004	26,6	56,9	16,5	21,3
2005	28,8	58,0	13,2	26,0
2006	31,9	55,0	13,1	28,0
2007	34,3	50,5	15,2	26,8
1ºS 2008	33,1	50,7	16,2	14,8
Cresc. (%)	-10,7	230,7	90,0	61,4

1) Inclui Operações com Instrumentos Financeiros Derivativos, Operações de Câmbio e Aplicações Compulsórias.

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Banco Central do Brasil.

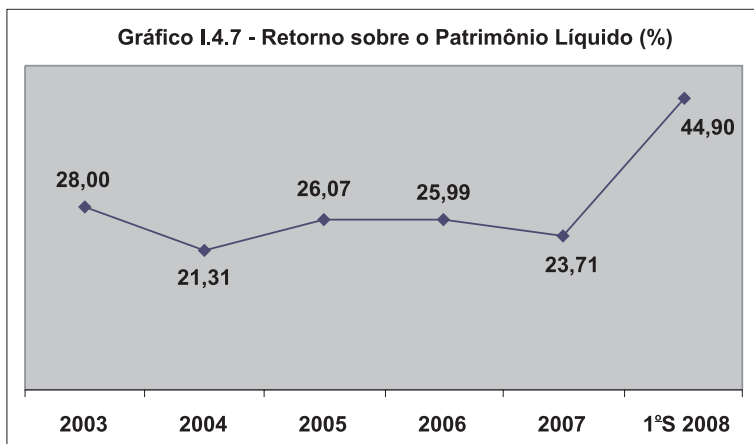
As receitas com Operações com Títulos e Valores Mobiliários, principais componentes das Receitas de Intermediação Financeira, atingiram uma participação de 50,7%, no primeiro semestre de 2008 (Tabela I.4.6). Apesar do crescimento verificado desde 2001, essas receitas sofreram redução nos anos de 2004 e 2007, o que pode ser explicado, principalmente, pela redução da taxa de juros promovida pelo Banco Central, uma vez que a quase totalidade da carteira de títulos da instituição é composta por títulos públicos.

Resultados

A Caixa encerrou o primeiro semestre de 2008 com um lucro de R$ 2.543 milhões, um crescimento de 48% em relação ao mesmo período de 2007 (Gráfico I.4.6). Desde 2005, o banco vem obtendo lucros recordes, devido, principalmente, à significativa expansão das receitas com operações de crédito, especialmente no segmento de crédito consignado (*O Globo*, 24/11/2007).

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Banco Central do Brasil.

Em 2007, entretanto, o lucro da instituição não foi muito significativo, se comparado ao lucro obtido por outros bancos. Esse desempenho deveu-se, principalmente, ao aumento da inadimplência nas operações de crédito, especialmente no segmento de micro e pequenas empresas.

Para alguns especialistas do sistema financeiro, a estratégia adotada, voltada para a pequena empresa, foi incentivada pelo governo, que buscou atender esse segmento por meio, por exemplo, do incentivo à ampliação da facilidade de bancarização, da criação da Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas e do estímulo aos consórcios. Esse direcionamento também foi resultado da busca da instituição por novos clientes, após perder mercado no segmento de crédito consignado, modalidade de baixo risco que passou a atrair outros bancos (*O Globo*, 24/11/2007).

O Retorno sobre o Patrimônio Líquido da CEF atingiu 44,9% no primeiro semestre de 2008, contra 40,7% no primeiro semestre de 2007. Em 2007, esse índice foi de 23,71% contra 25,99% em 2006 (Gráfico I.4.7). Essa redução acompanhou a queda do lucro líquido.

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* da Caixa Econômica Federal.

Tendências recentes

A principal estratégia da Caixa tem sido ampliar a concessão de crédito. A orientação recente do governo é para que a CEF atue, principalmente, nos segmentos de habitação, saneamento básico e micro e pequenas empresas (*DCI* – SP, 22/9/2008). A instituição tem atuação significativa no segmento habitacional, principalmente junto às famílias de baixa renda (*Valor Econômico*, 16/1/2007). Nesse segmento, a atuação da Caixa é fortemente influenciada pelas estratégias do governo, as quais priorizam as famílias com renda de até cinco salários mínimos, que é a faixa onde se concentra a maior parte do déficit habitacional.

No primeiro semestre de 2008, 62% dos créditos habitacionais foram direcionados para famílias com renda de até cinco salários mínimos. Apesar de representar a maioria, essa participação decresceu em relação a 2007, quando atingiu 86% (*Diário de S. Paulo*, 18/8/2008).

Recentemente, principalmente a partir de 2008, o governo (por meio da Caixa) vem tomando várias medidas para impulsionar o crédito habitacional, o que resultou em contratações recordes no

primeiro semestre de 2008. Essas medidas preveem redução de juros, ampliação do prazo de amortização, redução da parcela de entrada do financiamento, ampliação da disponibilização de recursos e flexibilização das regras do FGTS, dentre outras.

O Ministério das Cidades e o Conselho Curador do FGTS também determinaram que no mínimo 50% dos financiamentos fossem direcionados para a aquisição de imóveis novos ou na planta, com o objetivo de criar novos postos de trabalho e gerar renda. No primeiro semestre de 2008, os imóveis novos representaram 52% dos contratos de financiamento (*O Dia* – RJ, 8/8/2008).

O banco também pretende investir no financiamento às construtoras de imóveis novos, criando áreas específicas dentro de algumas agências para atender as empresas (*Valor Econômico*, 15/1/2008 [2]). Nesse sentido, a CEF assinou convênios habitacionais com grandes construtoras, para financiamento da produção e comercialização de unidades habitacionais. Dentre as empresas que firmaram esse convênio com a Caixa, podem ser citadas a Tecnisa, a Fit Residencial (empresa criada pela Gafisa), Tenda, Camargo Corrêa, HM Engenharia, MRV, Riwenda, Titton Brugger, Abyara, Trisul, Asa Incorporadora e Goldfarb. No total, foram assinados treze convênios com construtoras desde 2007 (*Destak Jornal*, 24/3/2008; *Gazeta Mercantil*, 26/3/2008; *DCI* – SP, 2/4/2008 (2); *DCI* – SP, 16/5/2008; *Diário de S. Paulo*, 27/5/2008; *O Estado de S. Paulo*, 27/6/2008).

Apesar dos problemas enfrentados com a inadimplência em 2007, a Caixa pretende continuar investindo fortemente no segmento de micro e pequenas empresas. O regime de gestão foi revisado e foi criada uma vice-presidência exclusiva para pessoas jurídicas.

Para apoiar e incentivar o uso adequado dos recursos, a CEF assinou, em junho de 2008, um convênio com o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae), com o objetivo de fortalecer a capacidade empresarial do empreendedor e aumentar a sua competitividade. O Sebrae entrará com os instrumentos de capacitação e a Caixa, com o apoio financeiro às empresas (*Carta Capital*, 20/7/2008).

À medida que os outros bancos tentam acessar mercados tradicionalmente ocupados pela Caixa, como o crédito consignado e o crédito habitacional direcionado à baixa renda, a instituição avança em segmentos em que sua atuação não era tão expressiva, como as classes média e alta. Essa estratégia foi favorecida pela medida adotada pelo Conselho Curador do FGTS, que retirou, em outubro de 2007, o limite superior de renda de R$ 4,9 mil mensais, abrindo a possibilidade de detentores de contas no FGTS há mais de três anos financiarem imóveis de até R$ 350 mil (*Valor Econômico*, 31/10/2007). No segmento de renda mais alta atendido com recursos do FGTS, o chamado Pró-Cotista, o fundo decidiu direcionar 70% dos R$ 909 milhões, previstos para 2008, para a Caixa, contrariando os demais bancos (*Valor Econômico*, 24/1/2008).

A CEF também pretende investir no crédito consignado, segmento que cresceu com a transferência das operações do Banco BMG. De junho de 2006 a maio de 2007, o crescimento foi de 46%. Apesar do aumento do interesse dos demais bancos nesse segmento, ainda há espaço para crescimento dessas operações na Caixa, devido à grande quantidade de clientes aposentados e pensionistas do INSS (*Valor Econômico*, 2/7/2007).

Também faz parte das estratégias da Caixa um programa de internacionalização, que tem como objetivo ampliar a atuação da instituição no segmento de pessoas jurídicas. Com a ampliação das exportações, grande parte dos clientes da instituição passou a buscar outros bancos para fechar operações de câmbio. Assim, em 2006, a instituição obteve autorização do Banco Central para operar com câmbio para pessoas jurídicas. O banco pretende concentrar sua atuação no segmento de micro e pequenas empresas, que não é o foco da maioria dos outros bancos (*Valor Econômico*, 21/9/2007).

A instituição também passou a disponibilizar financiamentos com Adiantamento sobre Contrato de Câmbio (ACC) (*Valor Econômico*, 21/9/2007), com o objetivo de ampliar sua participação no financiamento ao comércio exterior. A pretensão da CEF é atingir, em até seis anos, de 5% a 6% de participação nas operações de financiamento a empresas brasileiras no mercado internacional (*DCI* – SP, 9/11/2007).

A Caixa ainda tem papel fundamental no Programa de Aceleração do Crescimento (PAC), lançado pelo governo federal em 22 de janeiro de 2007, que pretende investir, nos próximos quatro anos, R$ 503,9 bilhões em infraestrutura. A instituição é a principal responsável pelo financiamento dos investimentos em infraestrutura, habitação e saneamento ambiental, respondendo por 20% do total de investimentos programados. No primeiro semestre de 2008, 5.048 municípios, de um total de 5.562, tinham obras federais financiadas pela Caixa. Esse total não inclui obras dos Ministérios da Saúde e da Educação (*Valor Econômico*, 15/4/2008).

Com o lançamento do Programa, a expectativa é que o crédito oferecido pela instituição cresça consideravelmente. Em 2007, o governo disponibilizou R$ 8,8 bilhões para operações de saneamento e infraestrutura. Para dar vazão a esses valores, o Tesouro concedeu crédito especial de R$ 5,2 bilhões à Caixa, o que permite a elevação do limite de financiamento da empresa. A estimativa é que, no período de 2007 a 2010, cerca de R$ 106,3 bilhões passem pela Caixa, com destino ao setor habitacional. Desse total, R$ 55,9 bilhões serão aplicados em programas e financiamentos para a compra da casa própria para famílias com renda de até cinco salários mínimos (*Valor Econômico*, 23/1/2007).

Em 2008, a CEF assumiu uma estratégia de diminuir a importância dos títulos e valores mobiliários em seu balanço e transferir essas carteiras para operações de crédito. A alta capacidade de ampliar a carteira de crédito pode ser explicada pela forma de captação, de custo menor em relação à dos outros bancos. Além de contar com uma caderneta de poupança que cresce a taxas recordes, a CEF controla recursos federais, como o Fundo de Garantia do Tempo de Serviço (FGTS).

Em 21 de outubro de 2008, foi editada a Medida Provisória nº 443, que possibilitou[12] que os bancos públicos comprassem instituições financeiras privadas – inclusive os segmentos de seguros, previdência e capitalização –, além de permitir à Caixa a constituição de um

12 Essa Medida é válida por dois anos, prorrogável por mais dois anos.

banco de investimento e a aquisição de participação minoritária em empresas da construção civil ou outras que julgar atrativas (*Valor Econômico*, 23/10/2008). A Medida Provisória ainda precisa ser aprovada pela Câmara. A edição dessa medida foi estimulada pelas recentes fusões e aquisições ocorridas no setor, principalmente do Unibanco e Itaú, e pela necessidade de ampliação da liquidez do sistema em um período de crise.

A CEF pretende investir na aquisição de carteiras nos segmentos de *leasing*, financeiras, corretoras de valores, crédito imobiliário, infraestrutura e saneamento. Em 29 de outubro de 2008, a instituição informou já ter adquirido carteiras de crédito de seis bancos pequenos e médios, concentradas, principalmente, nos segmentos de crédito consignado e debêntures (*Valor Econômico*, 29/10/2008).

ABN-Amro

Histórico e estrutura

O ABN-Amro é um banco internacional, criado em 1824, na Holanda. A instituição iniciou suas operações no Brasil em 1917, com o nome de Banco Holandês da América do Sul, com escritórios no Rio de Janeiro e Santos, e atuação limitada ao financiamento ao comércio exterior.

O banco se expandiu com a combinação de aquisições e crescimento orgânico. Em 1963, adquiriu 50% do controle da Aymoré de Crédito, Financiamento e Investimento, adquirindo o restante da participação em 1970 e tornando-se importante financiador do consumo. Em 1993, o nome da instituição foi alterado para ABN-Amro Bank e, em julho de 1998, foi anunciada a compra do Banco Real,[13] instituição fundada em 1925. O ABN adquiriu, ainda, o Banco de Pernambuco (Bandepe), em 1998, o Banco da Paraíba (Paraiban), em 2001, e o Banco Sudameris, em 2003.

13 A integração das duas instituições foi concluída em 2000.

A aquisição do Sudameris, que atua no Brasil desde 1910, adicionou mais de 700 mil clientes concentrados nos segmentos de mais alta renda, além de ampliar a participação do banco na região Sudeste, principalmente no Estado de São Paulo. O Banco Sudameris também adicionou ao ABN serviços de alta qualidade direcionados para os segmentos de pequenas empresas e pessoas físicas *premium*, além de uma ampla experiência nas operações voltadas para o comércio internacional e na administração de recursos de terceiros.

Em 2007, o ABN-Amro foi adquirido pelo consórcio de bancos formado pelo espanhol Santander, o britânico Royal Bank of Scotland (RBS) e pelo belgo-holandês Fortis. O consórcio dividiu o ABN conforme os interesses geográficos de cada membro do grupo. A divisão envolveu 4.500 agências distribuídas em 53 países. O belga Fortis ficou com as operações da Holanda e com as operações de administração de ativos. O britânico RBS ficou com as operações de atacado e de banco de investimento e com atividades na Ásia e nos EUA. As operações brasileiras ficaram com o Santander, criando um dos líderes do setor bancário brasileiro. O Santander ficou, também, com a unidade italiana do ABN (*Valor Econômico*, 1/10/2007).

Em 24 de julho de 2008, o Banco Santander S.A., com sede na Espanha, passou a exercer efetivamente o controle societário indireto das empresas do Conglomerado ABN-Amro Real no Brasil, após a obtenção da aprovação dos Bancos Centrais da Holanda[14] e do Brasil. O Banco Santander será a instituição líder dos Conglomerados Financeiro e Econômico-Financeiro perante o Banco Central do Brasil.

O Banco ABN-Amro Real S.A. está organizado sob a forma de banco múltiplo autorizado a operar com as carteiras comerciais, inclusive as de operações de câmbio, de investimento, de crédito, financiamento e investimentos e crédito imobiliário. O Banco ABN-Amro Real S.A. é uma subsidiária do ABN-Amro Bank N.V., com sede em Amsterdã.

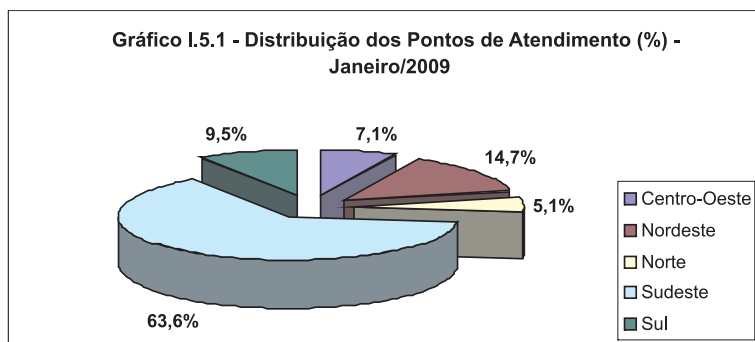
Em 30 de junho de 2008, o Banco ABN-Amro Real S.A. detinha 98,6% do total do capital social da instituição. As demais ações es-

14 De Nederlandsche Bank.

tavam distribuídas entre o ABN-Amro Asset Management (0,3%), Real Capitalização S.A. (0,5%) e Real Tokio Marine Vida e Previdência S.A. (0,6%). O conjunto de instituições que conduz as operações do banco faz parte da estrutura do Conglomerado e atua de forma integrada no mercado financeiro, de previdência e capitalização.

Rede de atendimento

Em junho de 2008, o ABN contava com 34 mil funcionários e 8,6 mil pontos de vendas, sendo 1.148 agências, além de pontos de atendimento bancário, 129 Lojas Consumer (Aymoré) e rede Banco-24Horas. A instituição disponibiliza, ainda, 10 mil caixas eletrônicos e 1,4 mil correspondentes bancários, além do Real Internet Banking, o Disque Real (atendimento telefônico) e o Real WAP Banking (atendimento via celular). O atendimento por canais eletrônicos é o que mais vem crescendo nos últimos anos.[15]

As agências estão localizadas, principalmente, na região sudeste, seguida pelas regiões Nordeste e Sul, com uma participação de 63,6%, 14,7% e 9,5%, respectivamente. (Gráfico I.5.1).

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* da Febraban.

15 Em 2006, através dos canais Real Internet Banking, Disque Real e ATMs, foram captados pela instituição R$ 6,5 bilhões em depósitos e fundos, e concedidos quase R$ 3,7 bilhões em empréstimos.

As parcerias com correspondentes bancários constituem importante canal de distribuição dos produtos. Em 2006, o volume de processamento por intermédio de correspondentes respondeu por 29,3% de todos os recebimentos do banco, contribuindo para a elevação da capilaridade da rede.

O ABN-Amro Real oferece, ainda, um *portfolio* completo de produtos de seguro, vida e previdência. Na área internacional, a instituição oferece financiamentos e serviços de comércio exterior, câmbio e garantias internacionais. São disponibilizados, por meio da internet, dados completos, em tempo real, sobre o fluxo de câmbio e a documentação pertinente às operações de comércio exterior do cliente.

Base de clientes

O ABN possui 13,1 milhões de clientes (*Valor Econômico*, 1/10/2007), sendo 4,2 milhões de correntistas. A atuação do ABN-Amro Real segue uma estratégia de segmentação, sendo que a gestão do relacionamento com clientes se organiza em três grandes áreas de negócios: Varejo, Aymoré e Empresas.

No Varejo, o banco atende pessoas físicas e pequenas empresas. Os correntistas pessoas físicas são agrupados em três segmentos, de acordo com a renda pessoal e o nível de relacionamento que mantêm com o ABN-Amro Real: Clássico, Especial e *Van Gogh*.[16] Pessoas físicas de alta renda têm também à disposição a divisão de *Private Banking*.

A instituição vem aumentando sua atuação junto ao segmento de pequenas empresas, o que vem sendo acompanhado pela introdução de melhorias de produtos e processos e pela adoção de ferramentas refinadas de avaliação de risco e de conceitos de cadeia de valor e gestão de carteira. A instituição também se propõe a oferecer a esse

---

16 O serviço preferencial *Van Gogh* foi lançado em 2003, adaptando para o Brasil uma experiência bem-sucedida do ABN-Amro na Ásia.

segmento produtos que, tradicionalmente, se destinavam apenas às grandes corporações, como lançamento de debêntures, *eurobonds* e ações.

Por meio da Aymoré, o ABN oferece produtos de financiamento ao consumo, principalmente para a aquisição de veículos. Posicionada como uma das líderes entre as financeiras do país, a Aymoré também oferece as linhas de Crédito Direto ao Consumidor (CDC), empréstimos pessoais (Club Card), consórcio de veículos e imóveis e financiamento de veículos pesados (caminhões e máquinas agrícolas). A financeira identifica grande potencial de crescimento em veículos pesados e iniciou a atuação nesse segmento firmando acordos com as principais montadoras do país.

O processo de solidificação da Aymoré deu-se a partir da estratégia de foco no relacionamento com os revendedores independentes, aqueles que trabalham com variadas marcas e não estão atrelados às redes de concessionárias das montadoras. Essa parceria trouxe vantagens para todos os participantes. A financeira encontrava espaço para crescimento em um mercado de baixa concorrência, os revendedores passavam a ter meios formais de financiar suas vendas e os clientes tinham mais opções para a compra de veículos a prazo.

Ao identificar a tendência de consolidação do mercado, a Aymoré revisou sua estratégia para contemplar, também, as concessionárias das montadoras. Dessa forma, foram firmadas parcerias com diversas redes de concessionárias, sobretudo dos fabricantes que chegaram ao Brasil a partir do final dos anos 90. Nesse segmento, a Aymoré atua também por meio da WebMotors, maior portal brasileiro da indústria automotiva, adquirida pelo banco em 2002. O portal engloba toda a cadeia desse setor, desde montadoras e fábricas de autopeças até anunciantes, revendedores e clientes finais, que têm à disposição os produtos de financiamento da Aymoré.

Utilizando essa experiência adquirida no mercado automotivo, o ABN passou a oferecer financiamento para aquisição de outros bens. Adotou, então, algumas premissas que sustentaram o crescimento da Aymoré: a distribuição por revendedores e a opção por produtos de

maior valor agregado e, portanto, passíveis de pagamento parcelado de longo prazo. Totalmente alinhados a essas características, três segmentos acabaram se solidificando nos últimos anos: móveis de alto padrão, pacotes turísticos e computadores.

No segmento de Empresas, por sua vez, o banco atende médias e grandes empresas, oferecendo uma gama de soluções financeiras, de banco comercial e banco de investimento. No segmento de grandes corporações, o ABN-Amro Brasil atende multinacionais brasileiras e estrangeiras, desenvolvendo soluções específicas e customizadas para atender às necessidades das estratégias de negócios de seus clientes corporativos, incluindo assessoria em operações de fusão e aquisição e operações de *project finance.*[17]

Como parte de um grande grupo financeiro internacional, o banco também permite aos clientes acesso global e experiência de atuação nos mais importantes mercados financeiros e de capitais, participando de transações estratégicas e da consolidação de grandes empresas dos principais setores econômicos no país.

Desde maio de 2005 a instituição retomou as atividades no mercado de capitais de renda variável, atuando em *joint venture* com o Rothschild, o que permitiu que o ABN passasse a atuar em dez países. Presta serviços de assessoria, orientando empresas na abertura de capital e oferta secundária de ações, e na organização e no preparo para exposição a um novo ambiente operacional. Em 2006, o banco participou de 16 ofertas iniciais de ações IPOs e liderou uma operação no setor de construção civil.

Por meio do ABN-Amro Asset Management, a instituição oferece fundos e carteiras administradas para atender às diferentes necessidades de investimentos dos clientes dos segmentos de varejo, *private banking*, empresas, investidores institucionais e seguradoras. O ABN-Amro Asset Management está presente em 24 países e, em 2006, administrava globalmente 193 bilhões de euros.

17 Financiamento de projetos em que a estrutura financeira e de garantias é assegurada exclusivamente pelo próprio projeto em desenvolvimento.

Captações

A principal forma de captação do ABN são os Depósitos a Prazo, modalidade responsável por 55,1% do total de recursos captados (Tabela I.5.1). A redução dessa forma de captação em 2006 e 2007 foi resultado da oferta de novos produtos de investimento na rede de atendimento.

Tabela I.5.1 – Composição das Captações (em %)

Data	À Vista	Poupança	Interfin.	A Prazo	Outros	Depósitos Totais	Cap. Mercado Aberto	Total (em R$ bilhões)
dez./97	1,6	0,0	16,7	61,8	0,0	80,1	19,9	0,9
dez./98	1,7	0,0	7,8	73,3	0,0	82,8	17,2	1,6
dez./99	16,0	42,8	1,3	22,4	0,0	82,5	17,5	10,3
dez./00	18,1	39,3	1,1	17,3	0,0	75,8	24,2	11,1
dez./01	23,0	39,4	0,8	19,5	0,0	82,7	17,3	11,4
dez./02	20,5	32,7	0,5	43,1	0,0	96,8	3,2	16,3
dez./03	13,3	21,7	1,7	54,5	0,4	91,6	8,4	29,2
dez./04	12,6	19,9	1,3	58,7	0,3	92,8	7,2	34,9
dez./05	11,4	15,1	1,1	66,1	0,3	94,0	6,0	48,2
dez./06	10,6	12,6	1,0	58,8	0,3	83,3	16,7	66,2
dez./07	13,1	15,0	1,3	45,7	0,4	75,5	24,5	70,9
jun./08	9,3	12,2	1,3	55,1	0,2	78,1	21,9	90,1
Cresc. (em %)	56.885,7	151,3[1]	630,0	8.429,6	58.896,0	9.211,0	10.491,6	9.464,6

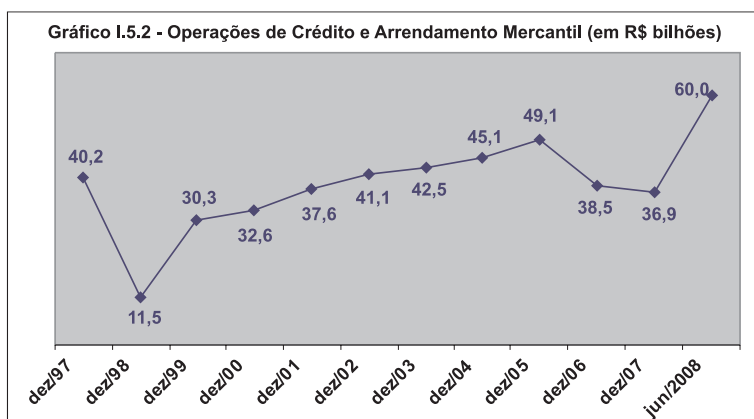
1) Crescimento de dezembro/1999 a junho/2008.

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Banco Central do Brasil.

As Captações de Mercado Aberto, por sua vez, respondem por 21,9% do total de recursos captados pelo banco, sendo que essa participação vem apresentando crescimento significativo desde 2006.

Os Depósitos à Vista e os Depósitos de Poupança passaram a ter uma maior participação a partir de 1999, principalmente devido à aquisição do Banco Real. Atualmente, essas modalidades representam, respectivamente, 9,3% e 12,2% do total de recursos captados.

Carteira de crédito

A carteira de Crédito e Arrendamento Mercantil atingiu R$ 60 bilhões em junho de 2008, um crescimento significativo em relação a dezembro de 2007, de 62,6% em apenas seis meses. No período de 1999 a 2005, a carteira apresentou crescimento, decrescendo nos anos de 2006 e 2007 (Gráfico I.5.2).

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Banco Central do Brasil.

Os segmentos em que a instituição mais atua são Pequenas Empresas e Veículos, que responderam por 27,2% e 26% do saldo da carteira de crédito em 2007. A participação do segmento de Grandes Empresas, por sua vez, vem diminuindo nos últimos anos, atingindo, em 2007, 4,4% do saldo da carteira de crédito (Tabela I.5.2). Essa redução pode ser explicada, principalmente, pela maior liquidez observada no mercado de capitais, que possibilitou que essas empresas optassem pela diversificação das suas fontes de financiamento. Como consequência, a carteira de grandes empresas registrou uma retração de 33,8% em relação a 2005.

O segmento de Médias Empresas também tem uma participação relevante, sendo o segmento que mais cresceu desde 2005. Em 2007, esse grupo respondeu por 20,3% do saldo da carteira de crédito, contra 18,8% em 2006 e 16,5% em 2005 (Tabela I.5.2).

Tabela I.5.2 – Composição da Carteira de Crédito (%)

	2005	2006	2007	Cresc.
Pessoa Jurídica	51,6	52,2	51,9	68,2
Grandes Empresas	11,0	8,4	4,4	-33,8
Médias Empresas	16,5	18,8	20,3	106,2
Pequenas Empresas	24,1	25,0	27,2	8,8
Pessoa Física	44,4	43,7	43,7	64,9
Cartões	1,2	1,1	1,1	53,4
Veículos	24,7	25,8	26,0	76,1
Varejo Bancário	14,7	13,2	12,3	40,0
Financiamento ao Consumo	3,8	3,6	4,3	89,3
Crédito Imobiliário	4,0	4,1	4,4	81,9

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Banco ABN-Amro Real.

Em 2007, o segmento de Pessoas Físicas respondeu por 43,7% do total da carteira de crédito. A maioria dos financiamentos é direcionada para aquisição de veículos, por meio da financeira Aymoré. As modalidades que vêm apresentando maior crescimento são crédito pessoal, crédito consignado, financiamento de bens duráveis, financiamento de veículos e crédito habitacional.

O crédito consignado começou a ser trabalhado pelo Banco Real nos anos 90, a partir da forte presença que possuía no setor público. Atualmente, a estratégia do banco nesse segmento é focar os funcionários públicos e de empresas privadas. Em 2007, a participação desse segmento na carteira de crédito total atingiu 6%.

Seguindo uma tendência do setor bancário, a base de cartões da instituição vem crescendo consideravelmente. Esse aumento decorre de uma oferta ampliada para todos os segmentos, incluindo pequenas e médias empresas e não correntistas. Essa modalidade representou, em 2007, 1,1% do total da carteira de crédito da instituição.

O setor imobiliário, por sua vez, respondeu por 4,4% do saldo da carteira de crédito do ABN em 2007. A instituição considera que o mercado imobiliário possui potencial de crescimento e posiciona-se nesse setor com uma proposta completa, visando atender toda a cadeia de fornecimento, oferecendo desde produtos de financiamento

imobiliário para pessoas físicas e empresas até soluções de desintermediação da indústria por meio de estruturas de securitização de recebíveis imobiliários. O banco vem investindo no atendimento personalizado a construtoras e imobiliárias e em linhas diferenciadas para os clientes.

O crescimento da carteira Pessoa Jurídica, por sua vez, foi impulsionado, principalmente, pelo crédito a pequenas e médias empresas, as quais foram ampliadas devido à maior disponibilidade de produtos de financiamento e ao acesso a novos mercados e novas formas de financiamento. Essa ampliação foi acompanhada pela adoção de ferramentas mais refinadas de avaliação de risco e de conceitos de cadeia de valor e gestão de carteira. Além disso, a introdução de melhorias de produtos e processos e a ampliação de investimentos em tecnologia vêm permitindo ao banco aumentar a rentabilidade dessas operações, por meio da ampliação do escopo dos produtos oferecidos, do incremento no número de clientes e, consequentemente, do fluxo financeiro transacionado.

O crédito para empresas médias, por sua vez, foi impulsionado pela elevada oferta de financiamento ao comércio exterior, pela maior oferta de produtos e pela maior demanda por parte desses clientes, com destaque para operações de *leasing,* financiamento de máquinas e equipamentos e capital de giro. O ABN disponibilizou operações mais sofisticadas, como reestruturação de passivos e de mercado de capitais. A instituição apoiou empresas brasileiras em seu processo de internacionalização, estruturou *bonds*[18] com prazos de até dez anos, e coordenou e liderou operações de mercado de capitais.

O ABN-Amro Brasil também tem forte atuação no mercado de financiamento ao comércio exterior. São tomadoras desses recursos tanto as grandes corporações quanto as médias e pequenas empresas exportadoras e, em menor proporção, importadoras. No âmbito interno, o ABN-Amro Brasil também é um importante agente repassador de recursos do BNDES.

18 Títulos de renda fixa distribuídos no mercado internacional.

Com relação ao índice de inadimplência, este tem se mantido baixo, apesar do crescimento da carteira de crédito. Em dezembro de 2007, esse índice atingiu 2,8%, contra 3,2% em dezembro de 2006. O aumento de 2006 foi provocado, principalmente, pela maior inadimplência da carteira de crédito de Pessoas Físicas (Tabela I.5.3).

Tabela I.5.3 – Índice de Inadimplência – Acima de 90 dias (%)

	dez./04	**dez./05**	**dez./06**	**dez./07**
Total	2,8	2,8	3,2	2,8
Recursos Livres – Pessoa Física	4,0	3,8	4,7	4,4
Recursos Livres – Pessoa Jurídica	1,6	1,8	1,9	1,5

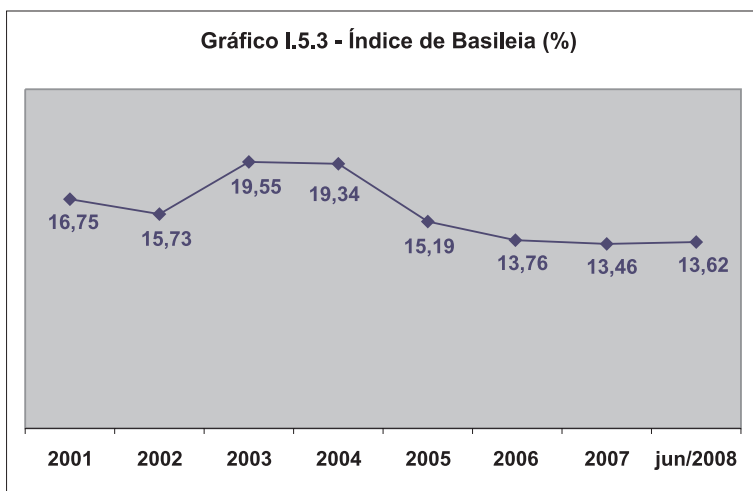
Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Banco ABN-Amro Real.

Gestão de riscos

A gestão de riscos do ABN-Amro Real abrange a gestão dos riscos de crédito, mercado, liquidez, operacional, socioambiental e de reputação, e ocorre de maneira integrada, por meio de uma estrutura de comitês, envolvendo a alta e média administração e as diversas áreas de negócios e infraestrutura.

As políticas de crédito estabelecem comitês e alçadas de aprovação para clientes pessoa física e empresas, com modelos e ferramentas de gestão desenvolvidos de forma a capturar a realidade brasileira. Os comitês têm responsabilidade de monitorar e agir sobre a concentração de riscos em segmentos, produtos e setores econômicos.

O gerenciamento de risco de capital busca otimizar a relação risco/retorno, de forma a minimizar perdas, por meio de estratégias de negócios bem definidas, procurando maior eficiência na composição dos fatores que impactam no Índice de Solvência – Basileia. A instituição administra o risco de mercado, bem como a liquidez e o risco operacional, de forma alinhada com o modelo internacional adotado pelo Grupo ABN-Amro N.V.

O Índice de Solvabilidade atingiu 13,62% em junho de 2008. Apesar de ter se mantido acima do mínimo exigido pelo Banco Central, de 11%, o índice tem apresentado tendência de queda desde 2005 (Gráfico I.5.3).

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Banco Central do Brasil.

Devido ao aumento da concessão de crédito e ao direcionamento para segmentos de maior risco ocorridos nos últimos anos, a instituição tem adotado a estratégia de elevar as reservas de provisão para créditos de liquidação duvidosa, com o objetivo de minimizar os impactos da inadimplência.

O crescimento da oferta de crédito para pessoas físicas foi baseado na abordagem do Crédito Certo, adotado como alicerce em ferramentas de avaliação do risco comportamental do cliente. O incremento da carteira de pequenas e médias empresas dá-se a partir da análise de toda a cadeia de empresas e fornecedores que envolvem o cliente.

Em junho de 2008, 92,6% das operações estavam concentradas nos níveis AA, A, B e C, não sofrendo alterações significativas desde 2000. Destaca-se o significativo crescimento das operações classificadas no nível de risco "AA", que atingiu 41,3% em junho de 2008, contra 7,5% em dezembro de 2000 (Tabela I.5.4).

Tabela I.5.4 – Composição da Carteira de Crédito por Nível de Risco (%)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	jun./08
AA	7,5	12,3	15,1	18,1	15,5	46,3	44,3	40,8	41,3
A	70,9	46,8	41,1	43,8	40,2	34,7	35,2	35,0	34,2
B	12,8	27,3	30,1	21,2	29,9	6,4	7,1	11,4	10,9
C	2,6	5,2	7,0	7,4	7,9	5,9	5,7	5,8	6,1
D	0,8	1,8	2,0	2,9	1,7	1,6	1,8	1,4	1,6
E	0,6	0,8	0,6	1,4	0,8	1,1	1,3	1,4	1,5
F	0,7	0,7	0,5	0,9	0,5	0,7	0,7	0,6	0,8
G	0,4	1,0	0,4	0,9	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6
H	3,7	4,1	3,1	3,4	2,9	2,9	3,3	3,0	3,0
AA-C	93,8	91,6	93,3	90,6	93,5	93,2	92,3	93,0	92,6

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Banco ABN-Amro Real.

Índices de cobertura e de eficiência

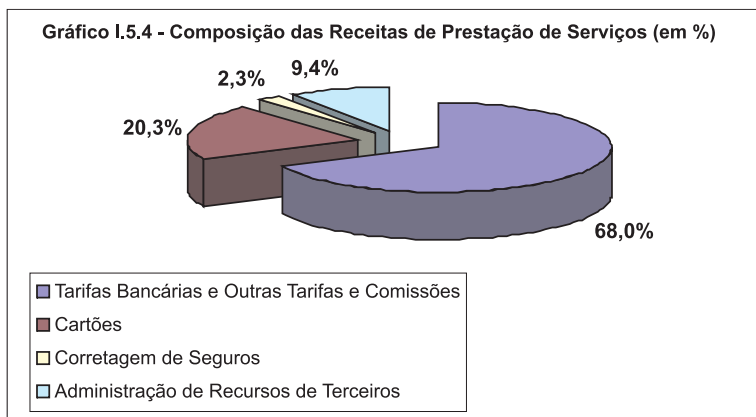
O Índice de Cobertura das Despesas de Pessoal cresceu significativamente nos últimos anos, seguindo uma tendência observada em todo o setor bancário. Em junho de 2008, esse índice atingiu 113,7%, contra 9,6% em 1997 (Tabela I.5.5).

Esse crescimento foi resultado de um aumento de quase 22.000% da Receita de Prestação de Serviços, contra uma ampliação de 1.700% nas Despesas de Pessoal. O crescimento das Receitas de Prestação de Serviços foi impulsionado, principalmente, pela ampliação da base de clientes, do número de transações financeiras, dos serviços de cobrança, da concessão de crédito, das atividades de banco de investimento e das receitas com cartões. As receitas com cartões, por sua vez, foram impulsionadas pelo aumento da base de cartões emitidos, do número de estabelecimentos credenciados, da oferta segmentada, atingindo um grupo maior de clientes, e do uso de meios eletrônicos de pagamento.

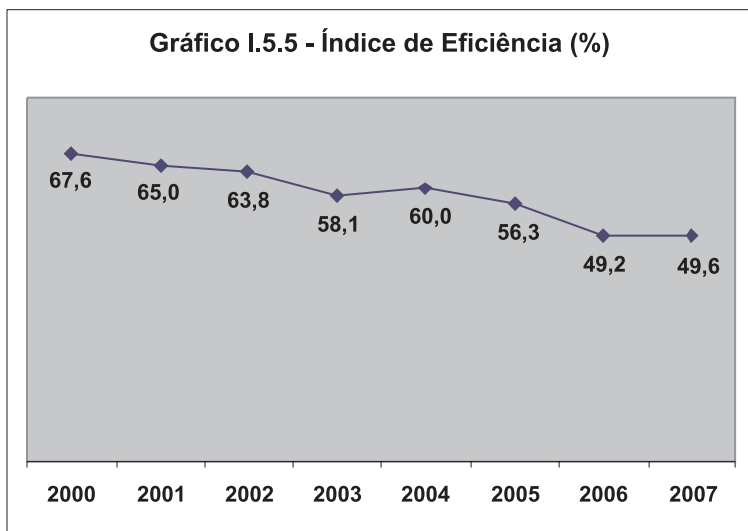
Em 2007, a receita com cartões representou 20,3% da Receita de Prestação de Serviços total, sendo que as Tarifas Bancárias e Outras Tarifas e Comissões representaram 68% (Gráfico I.5.4).

Tabela I.5.5 – Índice de Cobertura (em R$ milhões)

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	jun./08
Rec. Prestação Serviços	15	37	650	849	960	1.111	1.586	1.974	2.299	2.742	3.311	1.647
Despesa de Pessoal	156	182	937	1.251	1.278	1.586	1.962	2.259	2.492	2.421	2.806	1.449
Índice de Cobertura (%)	9,6	20,3	69,4	67,9	75,1	70,1	80,8	87,4	92,3	113,3	118,0	113,7

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Banco ABN-Amro Real.

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Banco ABN-Amro Real.

O Índice de Eficiência vem melhorando continuamente, com exceção do ano de 2004, em que esse índice aumentou, ou seja, piorou. Em 2007, o ABN atingiu um Índice de Eficiência de 49,6% contra 67,6% em 2000 (Gráfico I.5.5).

O maior índice em 2004 foi resultado de dispêndios mais elevados em tecnologia, da depreciação de novos investimentos e do treinamento e comunicação que visaram à equiparação de sistemas e equalização de processos, padrões de atendimento e canais de distribuição do Banco Real e do Banco Sudameris.

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Banco ABN-Amro Real.

A melhoria do Índice de Eficiência em todos os outros anos foi resultado de uma combinação da expansão das atividades de crédito e do incremento das receitas de prestação de serviços gerados por uma base maior de clientes e pelo aprofundamento do relacionamento com clientes.

Composição dos ativos e das receitas de intermediação financeira

Em junho de 2008, a instituição alcançou um total de ativos de R$ 164,2 bilhões. Desse total, 36,6% representam Operações de Crédito e Arrendamento Mercantil e 14,3% representam Títulos e Valores Mobiliários (TVM) e Instrumentos Financeiros Derivativos. A participação das Operações de Crédito vinha crescendo desde 1999 – ano em que o ABN adquiriu o Banco Real –, mas a partir de 2006 essa participação começou a decrescer. A carteira de TVM e Instrumentos Financeiros Derivativos começou a decrescer em 2005 (Tabela I.5.6).

Tabela I.5.6 – Composição dos Ativos (em %)

Data	Aplicações Interfin.	TVM e Instr. Financ. Deriv.	Op. de Crédito e Arrend. Merc.	Outros Créditos	Outros[1]	Ativo Total (em R$ bilhões)
dez./97	4,0	16,7	40,2	16,8	22,3	4,6
dez./98	14,9	10,9	11,5	8,5	54,2	8,6
dez./99	5,4	16,8	30,3	13,1	34,4	25,4
dez./00	7,9	19,7	32,6	14,8	25,0	28,9
dez./01	4,0	30,4	37,6	13,9	14,1	32,1
dez./02	1,0	23,6	41,1	16,4	17,9	36,4
dez./03	2,0	24,1	42,5	15,3	16,1	54,5
dez./04	2,3	23,9	45,0	12,8	16,0	59,2
dez./05	4,2	19,7	49,1	12,2	14,8	74,6
dez./06	7,6	17,6	38,5	24,9	11,4	119,2
dez./07	5,7	10,3	36,9	34,3	12,8	158,7
jun./08	9,6	14,3	36,6	22,7	16,8	164,2
Cresc. (%)	8.552,7	2.930,8	3.136,2	4.710,3	2.574,6	3469,6

1) Inclui Disponibilidades, Relações Interfinanceiras, Relações de Interdependências, Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa, Outros Valores e Bens, Imobilizado de Arrendamento e Permanente.

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Banco Central do Brasil.

O valor total de ativos do ABN vem crescendo significativamente nos últimos anos. As principais causas deste crescimento foram a expansão da carteira de crédito, da carteira de câmbio, do saldo das operações com TVM e das aplicações interfinanceiras (Tabela I.5.6). Essas ampliações foram possibilitadas pelas aquisições efetuadas no período, com destaque para a aquisição do Banco Real em 1998 e do Banco Sudameris em 2003.

Em junho de 2008, a carteira de Títulos e Valores Mobiliários atingiu R$ 23,4 bilhões, sendo composta, principalmente, por títulos públicos. Em dezembro de 2007, os títulos públicos representavam 60,8% do total da carteira, contra 24,2% dos títulos privados e 15% dos derivativos (Tabela I.5.7).

Tabela I.5.7 – Composição da Carteira de Títulos e Valores Mobiliários (em %)

	2005	**2006**	**2007**
Títulos Públicos	73,0	67,6	60,8
Títulos Privados	15,5	22,7	24,2
Derivativos	11,5	9,7	15,0

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Banco ABN-Amro Real.

Nos últimos anos, entretanto, a carteira de TVM vem apresentando mudanças em sua composição. A carteira de títulos privados vem aumentando sua participação em relação à carteira de títulos públicos.

Com relação às Receitas de Intermediação Financeira, as Operações de Crédito e Arrendamento Mercantil são as que apresentam maior participação. Em junho de 2008, essas operações representaram 76,1% do total das receitas, contra 15,4% das Operações com Títulos e Valores Mobiliários (Tabela I.5.8).

Tabela I.5.8 – Composição das Receitas de Intermediação Financeira (%)

	Op. de Créd. e Arrend. Mercantil	**Operações com TVM**	**Outros[1]**	**Total (em R$ bilhões)**
1997	91,2	5,1	3,7	1,2
1998	76,4	22,4	1,2	2,0
1999	61,6	25,2	13,2	7,4
2000	74,2	21,5	4,3	6,1
2001	72,3	22,9	4,8	7,2
2002	55,3	35,1	9,6	10,6
2003	80,6	19,0	0,4	9,1
2004	77,9	19,1	3,0	10,9
2005	74,3	17,2	8,5	14,0
2006	73,4	18,4	8,2	17,7
2007	73,2	20,0	6,8	21,1
1ºS 2008	76,1	15,4	8,5	12,0
Cresc. (%)	1.367,3	7.076,1	3.260,4	1.658,3

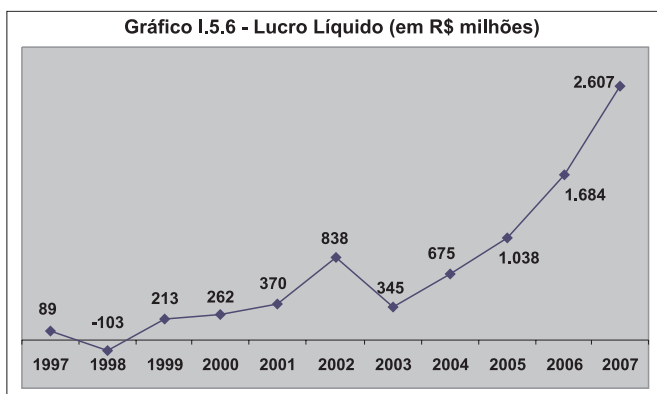
1) Inclui Operações com Instrumentos Financeiros Derivativos, Operações de Câmbio e Aplicações Compulsórias.

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Banco Central do Brasil.

No período de 1997 a 2007, as receitas originadas das Operações com TVM foram as que mais cresceram, com uma ampliação de 7.076,1%, contra 1.367,3% das Operações de Crédito e Arrendamento Mercantil.

Nos últimos anos, o crescimento das Receitas de Intermediação Financeira vem sendo impulsionado, principalmente, pelos resultados nas operações de seguros, previdência e capitalização e pela expansão do crédito, especialmente nos segmentos de pessoas físicas e de pequenas empresas. Esse crescimento também está associado à estratégia orientada para o desenvolvimento de negócios com clientes e as aquisições e investimentos na expansão orgânica, que resultaram em uma ampliação da base de clientes, de contas-correntes e da capilaridade e disponibilidade da rede de distribuição (por meio da introdução de novas formas de acesso aos serviços bancários, como os serviços via celular e internet).

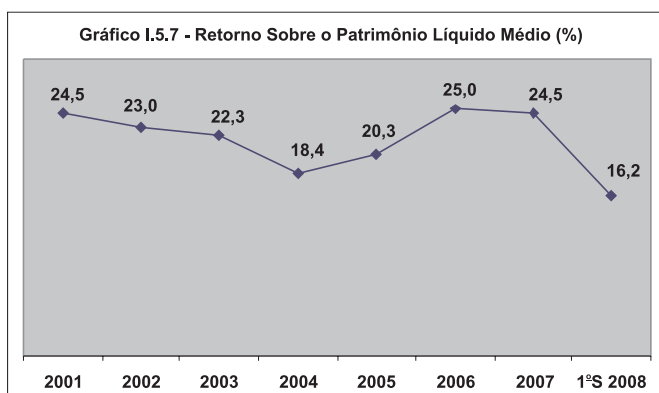
Resultados

No primeiro semestre de 2008, o lucro do Banco ABN-Amro foi de R$ 900 milhões. A instituição fechou o ano de 2007 com um lucro líquido de R$ 2,6 bilhões (Gráfico I.5.6), o maior já registrado desde a instalação do banco no Brasil.

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Banco Central do Brasil.

Contribuíram para esse resultado o forte crescimento dos negócios, investimentos em infraestrutura, expansão da rede de atendimento e expansão das operações de crédito, principalmente de

operações de financiamento imobiliário, de cartões e de *leasing* para pessoas físicas. Também se destacou o segmento de pequenas e médias empresas. Além do aumento da oferta de crédito, as empresas de menor porte estão, igualmente, demandando mais recursos para investimentos, enquanto as grandes empresas encontram outras fontes de financiamento. Com isso, a carteira para pessoas jurídicas caminha para uma combinação mais rentável, já que o retorno do segmento de pequenas e médias empresas é maior (*Valor Econômico*, 31/7/2007).

Desde 1996, o lucro do ABN vem crescendo, com exceção dos anos de 1998 e 2003, em que houve decréscimo (Gráfico I.5.6). Essa redução pode ser explicada pela desvalorização do dólar, que impactou a posição de *hedge,* causando um aumento na linha de impostos.[19] O impacto positivo ou negativo dessa estrutura de proteção é resultante da tributação/dedutibilidade da variação cambial em momentos de apreciação ou depreciação, respectivamente, do real frente às moedas estrangeiras, o que gera um impacto direto no lucro líquido.

O Retorno Sobre Patrimônio Líquido Médio atingiu 16,2% no primeiro semestre de 2008, uma queda significativa em relação aos anos anteriores, em que esse índice se manteve acima de 20% em todo o período, com exceção do ano de 2004, em que atingiu 18,4% (Gráfico I.5.7).

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Banco ABN-Amro Real.

19 As perdas derivadas de variação cambial em investimentos no exterior não são dedutíveis para fins de impostos.

Tendências recentes

O ABN vem ampliando sua carteira de crédito, com destaque para as operações de *leasing*, por meio de uma estratégia de participar ativamente dos projetos de expansão de seus clientes, e não apenas com recursos financeiros. A estratégia está centrada no desenvolvimento e na ampliação da atuação junto a pessoas físicas e pequenas e médias empresas, segmentos identificados globalmente pelo grupo como importantes para o crescimento orgânico dos próximos anos.

O crédito consignado também é considerado, pelo ABN, estratégico e com forte potencial de expansão. Recentemente, a instituição iniciou parcerias com sete fabricantes de eletroeletrônicos e com uma rede de varejo de móveis para oferecer produtos financiados aos clientes consignados do banco, em uma espécie de oferta fechada (*Valor Econômico*, 2/7/2007). O banco vem direcionando sua atuação para o setor privado, devido ao aumento da demanda nesse segmento e à alteração das regras do INSS, o que dificultou os empréstimos ao setor público (*Valor Econômico*, 19/8/2008).

O ABN também vem investindo no crédito para pequenas e médias empresas. Recentemente, o banco iniciou a inauguração de plataformas de atendimento personalizado dentro das agências. O ABN pretende elevar a participação desse segmento na sua receita líquida, que foi de 25% no primeiro semestre de 2008 (*Valor Econômico*, 9/9/2008).

No setor imobiliário, acompanhando os outros grandes bancos, o ABN ampliou o volume de crédito destinado às construtoras e incorporadoras e passou a operar com recursos do FGTS. O interesse principal da instituição é nas pessoas físicas, que irão adquirir os imóveis prontos, pois, além de serem mais rentáveis, se manterão clientes do banco por vinte anos (*Valor Econômico*, 28/6/2007; *Valor Econômico*, 15/1/2008 [1]). Para possibilitar essa estratégia, a instituição iniciou um programa de avaliação sustentável dos projetos financiados (*Valor Econômico*, 3/9/2007 [2]). Esse tipo de parceria com construtoras e incorporadoras para financiamento de empreendimentos já foi firmado com a Gafisa e a Rodobens (*Destak Jornal*, 24/3/2008).

O banco também vem procurando se associar aos corretores, a fim de agilizar o crédito imobiliário, sem que o cliente precise ir à agência. O ABN fechou parceria com a imobiliária carioca Ética, especializada no mercado de imóveis usados, para facilitar a concessão de crédito para a compra da casa própria. O foco da parceria são os imóveis usados de até R$ 120 mil, destinados à classe C. O acordo com a Ética permite que a corretora indique a fonte de financiamento no ato da negociação da venda e o cliente pode saber em 24 horas se tem ou não condições de ser financiado. A operação de crédito, que antes era concluída em, no mínimo, 45 dias, passou a ter a possibilidade de ser concluída em 20 dias. O ABN pretende firmar parcerias semelhantes em São Paulo, Salvador, Curitiba e Recife (*Valor Econômico*, 18/4/2007 [2]).

A instituição também retomou os financiamentos de imóveis comerciais, com foco nas ampliações de redes varejistas, hospitais e universidades, além de financiamento da construção e expansão de plantas industriais (*Valor Econômico*, 5/12/2007 [2]).

Recentemente, o ABN tem buscado alterar sua estratégia com relação à segmentação. Como o custo transacional decresce quando há um aumento de escala, o ABN considera que ampliar o fluxo de produtos padronizados é essencial para o crescimento dos resultados. Nesse contexto, o banco inovou e integrou, ao final de 2005, a gestão de produtos que atendem pessoas físicas e empresas. Foram excluídas as operações feitas sob medida para grandes empresas e clientes pessoa física de alta renda, atendidos em *private banking*, assim como operações de cartões, setor imobiliário e de gestão de recursos de terceiros. Como resultado dessa estratégia, foi ampliada a oferta de produtos padronizados, reduzindo os custos transacionais e promovendo ganhos de eficiência e escala.

A recente aquisição do ABN pelo Santander permitirá que o ABN reforce o Santander em mercados em que o banco espanhol não possui alta participação, como é o caso do crédito para pessoa física e do financiamento de veículos. O banco também fortalecerá o Santander em regiões onde sua participação é menor, como o Nordeste. Atualmente, o Santander concentra suas operações majoritariamente

no eixo Sudeste-Sul, enquanto o ABN possui uma maior cobertura nacional. Apesar da eventual superposição de agências em São Paulo, as instituições consideram que a base de clientes é distinta, uma vez que o ABN-Amro Real atua, principalmente, na faixa de renda mais alta (*Valor Econômico*, 1/10/2007).

Atuação externa[20]

O ABN-Amro foi criado em 1824, na Holanda. Atualmente, possui representações em 55 países, com mais de 100 mil funcionários e 4.700 agências, proporcionando aos seus clientes acesso aos principais mercados financeiros internacionais.

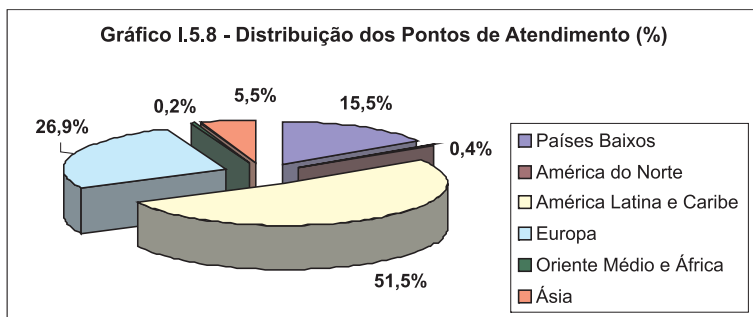
Em 17 de outubro de 2007, a maior parte do capital do ABN foi adquirida pelo consórcio formado pelos bancos The Royal Bank of Scotland (RBS), Fortis e Santander. O processo de transferência das atividades e dos clientes do ABN para os bancos do consórcio teve início no primeiro semestre de 2008; portanto, grande parte da análise estendeu-se apenas até 2007, com o objetivo de desconsiderar as significativas alterações ocorridas no primeiro semestre de 2008.

Por meio da estrutura organizacional adotada em janeiro de 2006, o ABN divide suas atividades em sete unidades de negócios: Países Baixos, Europa, América do Norte, América Latina, Ásia, *Private Clients*[21] e *Global Clients*.[22] A América Latina, que abrange Argentina, Brasil, Chile, Colômbia, México, Paraguai, Uruguai e Venezuela, é a região com maior participação na rede de atendimento da instituição, seguida pela Europa (Gráfico I.5.8).

---

20 As regras contábeis holandesas se diferenciam, em alguns pontos, das regras brasileiras; entretanto, essa diferença não irá interferir nesta análise, uma vez que, para possibilitar a comparação, neste item, serão adotados os critérios holandeses também para o Brasil.

21 Atende Pessoas Físicas e Pessoas Jurídicas com mais de 1 milhão de euros disponível para investimento.

22 Inclui administração de ativos e passivos.

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Grupo ABN.

A Unidade de Negócio da Europa é composta por 23 países na Europa, exceto os Países Baixos, além do Cazaquistão, Uzbequistão, Egito e África do Sul. A Unidade da Ásia é composta por 16 países, incluindo Indonésia, China, Cingapura e Japão. Na Unidade da América Latina, o Brasil, por meio do Banco Real, representa a maioria das operações.

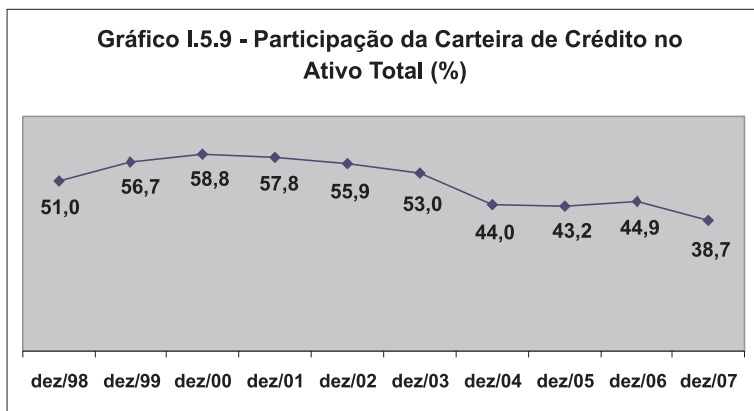
A Europa é a região com maior participação no ativo total do Grupo ABN. Essa participação atingiu 48,8% em 2007 e vem apresentando crescimento nos últimos anos. A América Latina, por sua vez, foi a região que mais cresceu desde 2004 (Tabela I.5.9).

Tabela I.5.9 – Participação das Unidades de Negócio no Ativo Total (%)

	dez./04	dez./05	dez./06	dez./07	Cresc.
Europa	35,0	37,8	41,3	48,8	96,6
América do Norte	18,4	19,0	16,9	7,7	-40,7
América Latina	2,5	3,2	4,0	5,1	188,2
Ásia	7,4	7,6	7,1	7,5	41,8
Países Baixos	36,7	32,4	20,9	21,8	-16,5
Private Clients	-	-	1,9	2,0	5,8[1]
Group Functions	-	-	7,9	7,1	-6,8[1]
Total (em milhões de euros)	727.454	880.804	987.064	1.025.213	40,9

1) Crescimento verificado de dezembro/2006 a dezembro/2007.

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Grupo ABN.

Em dezembro de 2007, a Carteira de Crédito representou 38,7% dos Ativos Totais. Essa participação vem decrescendo desde 2001 (Gráfico I.5.9).

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Grupo ABN.

A redução verificada em dezembro de 2007 foi consequência das vendas da Antonveneta (Unidade de Negócio Europa) e do LaSalle (Unidade de Negócio América do Norte), ocorridas nesse ano.

O segmento de Pessoas Jurídicas é o que tem maior participação na carteira de crédito, com uma contribuição de 53,1% em dezembro de 2007, contra 44,8% do segmento de Pessoas Físicas. De dezembro de 2003 a dezembro de 2007, a carteira de Pessoas Físicas cresceu 13,1%, contra 10,3% da carteira de Pessoas Jurídicas (Tabela I.5.10). Os principais componentes da carteira de Pessoas Físicas são as hipotecas, com uma participação de 78,4% em dezembro de 2007.

Tabela I.5.10 – Composição da Carteira de Crédito (%)

	dez./03	dez./04	dez./05	dez./06	dez./07	Cresc.
Setor Público	2,3	2,5	2,7	3,5	2,1	4,5
Pessoas Jurídicas	53,6	52,9	53,9	55,1	53,1	10,3
Pessoas Físicas	44,1	44,6	43,4	41,4	44,8	13,1

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Grupo ABN.

A unidade de negócio com maior participação na carteira de crédito do ABN é a Países Baixos, seguida pela Europa e América Latina. A unidade que apresentou maior crescimento desde dezembro de 2004 foi a América Latina, com uma ampliação de 199% (Tabela I.5.11). Esse crescimento foi resultado, principalmente, do aumento das operações de crédito no Brasil e da apreciação do real em relação ao euro.

Tabela I.5.11 – Participação das Unidades de Negócio na Carteira de Crédito (%)

	dez./04	**dez./05**	**dez./06**	**dez./07**	**Cresc.**
Países Baixos	59,7	54,2	47,9	60,3	14,4
Europa	10,9	12,0	21,8	16,8	74,2
América do Norte	19,1	21,5	17,1	3,5	-79,1
América Latina	3,8	5,6	5,8	10,0	199,0
Ásia	6,5	6,7	7,4	9,4	64,5

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Grupo ABN.

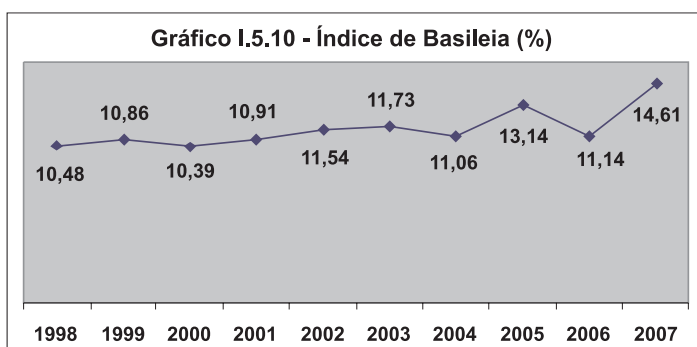
O crescimento verificado na Ásia, por sua vez, foi resultado da ampliação dos empréstimos direcionados ao consumo e das operações com cartões de crédito.

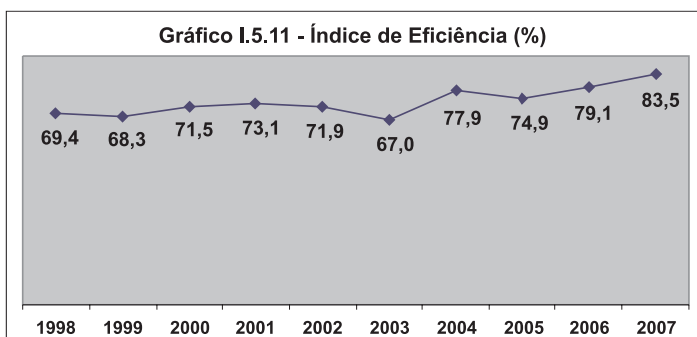
Nas Unidades de Negócio da Europa, América do Norte e Ásia a carteira de crédito de Pessoas Jurídicas é predominante, ao passo que nos Países Baixos e na América Latina a carteira de Pessoas Físicas também tem participação significativa (Tabela I.5.12).

Tabela I.5.12 – Composição da Carteira de Crédito das Unidades de Negócio em 2007 (%)

	Setor Público	**Pessoas Jurídicas**	**Pessoas Físicas**
Países Baixos	0,9	36,7	62,4
Europa	2,2	92,6	5,2
América do Norte	0,8	99,2	0,0
América Latina	1,3	52,1	46,6
Ásia	10,8	71,9	17,3

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Grupo ABN.

Com relação à gestão de riscos, o grupo tem sua atuação regulada pelas legislações holandesa e norte-americana, além da regulação local dos países e territórios onde desenvolve suas operações. Obedece também aos requerimentos introduzidos, mais recentemente, pela Lei Sarbanes-Oxley, da US Securities and Exchange Commission, criada para garantir a integridade da administração, das auditorias e dos empregados. Essa regulação permitiu que a instituição atingisse um Índice de Basileia de 14,61% em 2007, acima, portanto, do mínimo exigido pelo Comitê da Basileia, de 8% (Gráfico I.5.10).

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Grupo ABN.

Com relação ao Índice de Eficiência, verifica-se uma tendência de crescimento nos últimos anos. Em 2007, esse índice atingiu 83,5%, o maior já alcançado desde 1998 (Gráfico I.5.11).

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Grupo ABN.

Esse alto Índice de Eficiência é resultado, principalmente, dos altos índices verificados na Europa e na América do Norte. A América Latina é a Unidade de Negócio com o menor Índice de Eficiência (Tabela I.5.13).

Tabela I.5.13 – Índice de Eficiência das Unidades de Negócio (%)

	dez./04	**dez./05**	**dez./06**	**dez./07**
Europa	190,7	95,8	99,0	215,6
América do Norte	67,1	95,8	140,8	122,4
América Latina	68,2	60,6	59,6	56,3
Ásia	66,4	71,2	75,9	74,3
Países Baixos	83,4	70,9	69,0	64,3

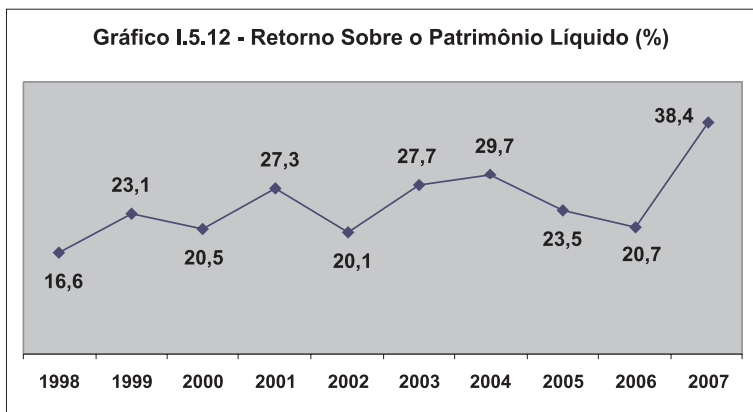
Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Grupo ABN.

O Grupo ABN atingiu um lucro líquido de 9.975 milhões de euros em 2007, o maior já alcançado pela instituição desde 1998. A Unidade de Negócio que mais contribuiu para esse resultado foi a América do Norte, seguida pelos Países Baixos, com participação de 80,1% e 13,5%, respectivamente (Tabela I.5.14). O alto lucro alcançado pela América do Norte em 2007 foi resultado da venda da instituição LaSalle.

Tabela I.5.14 – Participação das Unidades de Negócio no Lucro Líquido (%)

	2004	**2005**	**2006**	**2007**
Europa	-10,8	2,3	3,0	-11,7
América do Norte	20,3	25,9	25,3	80,1
América Latina	6,1	14,3	14,6	8,1
Ásia	13,1	7,2	2,7	2,8
Países Baixos	13,0	22,8	30,6	13,5
Outros	58,3	27,5	23,8	7,2
Total (em milhões de euros)	3.940	4.443	4.780	9.975

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Grupo ABN.

O Retorno sobre o Patrimônio Líquido, por sua vez, atingiu 38,4% em 2007, o maior desde 1998. Nesse período, o índice variou; entretanto, permaneceu acima de 20% desde 1999 (Gráfico I.5.12).

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Grupo ABN.

Unibanco

Histórico e estrutura

O Unibanco originou-se da Casa Moreira Salles, uma das mais importantes lojas de comércio de Poços de Caldas, Minas Gerais, fundada por João Moreira Salles em 1918, cuja seção bancária recebeu autorização de funcionamento do governo federal em 27 de setembro de 1924. Em 1931, a seção bancária da Casa Moreira Salles foi transformada em uma instituição independente, a Casa Bancária Moreira Salles, passando a ter significativa importância no financiamento de empreendimentos da região.

Em julho de 1940, surge o Banco Moreira Salles, resultado da fusão entre a Casa Bancária Moreira Salles, o Banco Machadense e a Casa Bancária de Botelhos. Iniciou-se, então, a expansão da instituição, que deixou de ser um banco regional do sul de Minas Gerais. Foram inauguradas a agência do Rio de Janeiro, em abril de 1941, e a agência de São Paulo, em julho de 1942.

O banco se associou com o Commerzbank AG, em 1968, e com o Crédit Suisse, em 1969. Em 1970, a instituição absorveu o Banco

Predial do Estado do Rio de Janeiro, iniciando um novo perfil institucional, de popularização como banco de varejo. Associou-se, ainda, com o Dai-Ichi Kangyo Bank e com o Philadelphia International Investment Corporation, em 1972, e com o Harris Bankcorp, Inc. e o White Weld, em 1973. Em 1975, o grupo era constituído por quinze empresas, que passaram a ter uma única denominação: Unibanco. Em 1983, a Unibanco Seguradora associou-se à Sul América, líder do setor de seguro naquele momento, por meio de uma troca de participações. Dessa associação, foi criada a Sul América Unibanco Seguradora.

A década de 1990 foi um marco na trajetória do Unibanco. O banco chegou às primeiras posições entre as maiores instituições financeiras do país e seu valor de mercado cresceu 69 vezes.

Em 1995, foi criado o Unibanco Asset Management, primeira instituição especializada na administração de recursos de terceiros no país. A instituição era controlada pelo Unibanco, mas tinha existência jurídica independente do controlador. Ainda em 1995, o Unibanco adquiriu parte dos ativos do Banco Nacional S.A., passando a contar com uma rede de 1.446 dependências no Brasil, cerca de 2,1 milhões de clientes e uma base de 1,4 milhões de portadores de cartão de crédito. Em 1996, o banco adquiriu 50% da Fininvest, financeira com grande experiência no segmento de crédito direto ao consumidor e pertencente ao grupo Icatu. Em 2000, o Unibanco adquiriu o controle integral da Fininvest e do Credibanco.

Em 1997, a instituição lançou suas ações na NYSE, tornando-se o primeiro banco brasileiro a negociar seus títulos na bolsa de Nova York, mediante a maior oferta registrada no mercado internacional já realizada por uma instituição financeira latino-americana. Nesse mesmo ano, associou-se com o grupo financeiro AIG, American International Group, na área de seguros. Com a AIG, mantém também associação na Unibanco AIG Previdência.

Em 1999, o Unibanco adquiriu, por meio de uma emissão de ações, o Banco Bandeirantes, passando a contar com um novo sócio estrangeiro: a Caixa Geral de Depósitos. A aquisição permitiu um aumento da participação em mercados estratégicos, como São Paulo e a região Nordeste do Brasil. Essa operação também possibilitou um

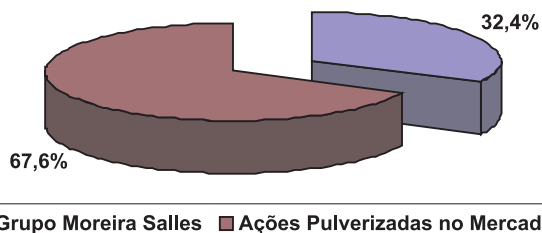
avanço significativo das atividades da seguradora do Unibanco. O maior grupo financeiro de Portugal, que controlava o Bandeirantes, passou a deter 12,3% do capital total do Unibanco, integrando o bloco de acionistas estrangeiros, junto com o alemão Commerzbank AG e o japonês Mizuho Financial Group.

Em 2003, o banco passou por importantes mudanças societárias. Uma oferta de permuta deu o direito a todos os acionistas preferenciais de converter suas ações em *Units* (certificados de depósito de ações representativos de uma ação preferencial da Unibanco Holdings e uma ação preferencial do Unibanco). O acionista Mizuho vendeu toda a sua participação e o Commerzbank disponibilizou uma parcela de suas ações ao mercado, permitindo um aumento significativo de liquidez das ações do Unibanco no mercado brasileiro.

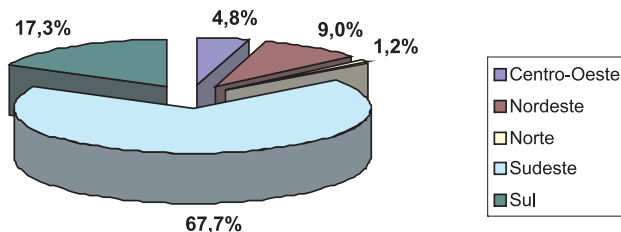
Em junho de 2004, o Unibanco adquiriu a totalidade das ações do Banco BNL do Brasil S.A., de titularidade da Banca Nazionale del Lavoro, assumindo a operação brasileira do banco. Ainda em 2004, o Unibanco foi o primeiro banco brasileiro a aderir aos Princípios do Equador, conjunto de medidas socioambientais utilizadas na avaliação e na concessão de crédito a projetos de infraestrutura.

No início de 2008, o Unibanco anunciou a criação de um banco de investimento para se beneficiar das oportunidades existentes no mercado de ações, principalmente pelas operações de ofertas iniciais de ações, modalidade que cresceu significativamente nos últimos anos. Apesar de chegar atrasado em relação aos seus concorrentes Itaú e Bradesco, que constituíram suas unidades independentes há mais tempo, o Unibanco tinha sua origem no Banco de Investimento Brasil (BIB), sendo que, até 2001, 70% dos seus ativos estavam no banco de atacado. Somente nos últimos anos o varejo se tornou predominante na instituição (*Valor Econômico*, 1/4/2008 [2]).

Atualmente, a Unibanco Holdings é controladora do Unibanco e seus ativos consistem unicamente da participação no Unibanco. O Grupo Moreira Salles é detentor de 67,6% das ações. As demais são, principalmente, *Units*,[23] e estão pulverizadas no mercado (Gráfico I.6.1).

23 Certificados de Depósitos de Ações – são os ativos mais líquidos do Unibanco.

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Unibanco.

Rede de atendimento

A rede de atendimento do Unibanco é constituída por 35 mil funcionários e 1.828 pontos de venda, sendo 954 agências, 280 Pontos de Atendimento Bancário e 594 lojas, quiosques e minilojas Fininvest. A instituição disponibiliza, ainda, terminais de autoatendimento, *internet banking* e atendimento pelo celular. Em janeiro de 2009, 67,7% dos pontos de atendimento estavam concentrados na região Sudeste (Gráfico I.6.2). Nos últimos anos, a distribuição dos pontos de atendimento pelo território brasileiro não sofreu alterações significativas.

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* da Febraban.

Nos últimos anos, foram firmadas diversas parcerias com redes de varejo. Em agosto de 2001, o Unibanco estabeleceu uma aliança estratégica com a Globex S.A., proprietária da rede de lojas de eletrodomésticos Ponto Frio, presente em todo o país. Nessa transação, foram adquiridos 50% de participação na PontoCred, subsidiária da Globex, empresa responsável pelos financiamentos aos clientes do Ponto Frio.

Em setembro de 2001, a Fininvest estabeleceu uma parceria com o Magazine Luiza, rede brasileira de lojas de departamentos que atua no Estado de São Paulo, no sul do país e no sul de Minas Gerais. A parceria gerou uma nova empresa, a LuizaCred, para oferecer financiamento aos clientes do Magazine Luiza.

Em novembro de 2003, o Unibanco adquiriu 100% do capital da Creditec, empresa com importante atuação no segmento de crédito pessoal e de financiamento de bens e serviços para as classes B, C e D. Com nove anos de mercado, a Creditec possuía cerca de 600 mil clientes cadastrados na época de sua aquisição. Em 2004, todas as lojas Creditec foram convertidas em lojas Fininvest.

Em março de 2004, o Unibanco adquiriu a totalidade das cotas da HiperCard Administradora de Cartão de Crédito Ltda. A HiperCard surgiu como empresa de cartões de crédito "*private label*" do Supermercado Bompreço, em 1982. O cartão da rede é, atualmente, o principal meio de pagamento utilizado nas lojas da rede Bompreço e Wal-Mart, sendo aceito em mais de 80 mil pontos de venda no Nordeste do Brasil.

Em agosto de 2004, o Unibanco e o Sonae firmaram parceria para a criação de uma financeira. O Sonae atua no segmento de hipermercados e de supermercados, com lojas nas regiões Sul e Sudeste do país.

Em junho de 2005, o Unibanco, que já possuía 51% das ações do Banco Dibens, passou a deter 100%. A nova estrutura permitiu a consolidação das operações da Unibanco Financeira e do Banco Dibens. A marca Dibens passou a ser utilizada para financiamento de veículos pesados e a Unibanco Financeira, para veículos leves e motos.

Em agosto de 2006, o Unibanco e o grupo Ipiranga anunciaram a constituição de uma sociedade de crédito, financiamento e investi-

mento. Além dos cartões de crédito, foram disponibilizados produtos financeiros, como crédito pessoal e crédito direto ao consumidor. Atualmente, a rede conta com aproximadamente 4.200 postos.

Ainda em 2006, o Unibanco firmou parceria com o grupo VR, distribuidora de benefícios da área de recursos humanos, para a concessão de crédito e financiamento de produtos, capital de giro, seguro de vida em grupo e previdência. O grupo VR possui mais de 20 mil acordos com empresas e seus produtos são aceitos em mais de 200 mil estabelecimentos comerciais. Nesse mesmo ano, foi estabelecida uma associação com o Banco Cruzeiro do Sul, para desenvolvimento de negócios na área de crédito consignado, por meio da constituição de uma empresa financeira em sociedade. Todas essas parcerias permitiram que o Unibanco ocupasse posição de destaque na oferta de produtos e serviços, principalmente ao segmento de baixa renda, com baixo grau de bancarização.

O segmento de cartões de crédito do Unibanco é constituído pelas empresas Unicard (emissora e administradora de cartões Visa e MasterCard, e líder no segmento de cartões *cobranded* no país), HiperCard (principal meio de pagamento utilizado nas lojas da rede Bompreço e Wal-Mart) e RedeCard (empresa responsável pela captura e transmissão de transações dos cartões de crédito e débito das bandeiras MasterCard, MasterCard Maestro, RedeShop, MasterCard Electronic, Maestro e Diners Club International).

A rede internacional do Unibanco, por sua vez, é constituída por agências em Nassau e nas Ilhas Cayman, escritórios de representação em Nova York, subsidiárias bancárias em Luxemburgo, nas Ilhas Cayman e no Paraguai, e por uma corretora em Nova York, a Unibanco Securities Inc.

Por meio dessa rede, o Unibanco busca atender clientes estrangeiros interessados no Brasil, bem como oferecer à base de clientes no Brasil acesso eficaz e permanente, direto ou via balanço, a recursos disponíveis no mercado internacional. As subsidiárias e agências da instituição no exterior também captam recursos para o financiamento do comércio internacional e para a concessão de empréstimos a clientes.

Base de clientes

Em junho de 2008, o Unibanco atingiu 29,6 milhões de clientes, distribuídos nos quatro principais segmentos de atuação do banco: Varejo, Atacado, Seguros e Previdência e Gestão de Patrimônios. O Unibanco atende seus clientes de maneira segmentada desde o início da década de 90, com uma oferta de produtos e serviços diferenciados e sob medida para aumentar sua competitividade no mercado. O crescimento da base de clientes verificado nos últimos anos é decorrente, principalmente, da expansão do número de folhas de pagamento, de clientes de cartões de crédito, do número de parcerias firmadas com varejistas e de aquisições.

No segmento de varejo, o Unibanco atende as pequenas e médias empresas e as pessoas físicas de todos os níveis de renda e com investimentos financeiros abaixo de R$ 3 milhões.

No financiamento ao consumidor e no segmento de cartões de crédito o Unibanco opera também por meio de parcerias com redes varejistas, atacadistas, supermercados, lojas de materiais de construção, dentre outras. No total, são cerca de 250 parcerias, que têm como objetivo a obtenção de ganhos de escala e de capilaridade geográfica, fundamentais para o crescimento dos negócios do banco. Podem ser citadas as redes Wal-Mart, Leroy Merlin, Rede Muffato, Tumelero, Bretãs, Rede Nordestão, grupo Ipiranga e Banco Cruzeiro do Sul.

O Unibanco também atua por meio das Financeiras de Crédito ao Consumidor Fininvest, Banco Dibens (responsável pelo financiamento de veículos), PontoCred (disponibiliza financiamentos aos clientes da rede de lojas de eletrodomésticos Ponto Frio) e LuizaCred (disponibiliza financiamento aos clientes do Magazine Luiza). Por meio das marcas populares, são atingidas as camadas da população de baixa renda. O Unibanco considera que tal estratégia evita o atendimento do mercado de massa dentro das agências e protege assim o padrão de qualidade oferecido pelo Unibanco aos clientes de maior renda.

No segmento de Microcrédito, o banco atua desde 1998, com a RioCred. Em 2002, a instituição consolidou sua posição no micro-

crédito com a Unibanco Microinvest, resultado de uma parceria entre o Banco Fininvest, que detém 82% do capital, e o International Finance Corporation (IFC), braço financeiro do Banco Mundial. O principal objetivo da empresa é a oferta de produtos financeiros para microempreendedores por meio de um modelo de distribuição com mais de 200 pontos de atendimento e 51 agentes de microcrédito. Desde o lançamento do programa até o ano de 2007, foram concedidos aproximadamente R$ 38 milhões em créditos destinados à aquisição de máquinas e equipamentos, capital de giro ou reformas. Mais de 10 mil clientes já foram beneficiados com esse tipo de crédito. Atualmente, a empresa atende, principalmente, o setor de comércio e serviços.

Os produtos para Micro, Pequenas e Médias Empresas, por sua vez, são constituídos por transações com garantia de recebíveis, crédito rotativo, financiamento de veículos, cheque especial, conta garantida, capital de giro e repasses BNDES/Finame, dentre outros. Esses produtos possibilitam as ações de vendas cruzadas, como a conquista de folhas de pagamento e afiliação de lojistas/varejistas e parceiros das empresas de cartão de crédito.

No atacado, o atendimento é feito por meio da estratégia de cobertura regional e conhecimento setorial, voltada para o relacionamento de longo prazo. Nesse segmento, o banco se destaca nas áreas de fusões e aquisições, *project finance*, renda fixa e renda variável, derivativos e operações estruturadas.

No segmento de Seguros e Previdência, o Unibanco atua por meio da Unibanco AIG Seguros & Previdência, que oferece, a pessoas físicas e jurídicas, seguro de vida, de automóvel, de bens e acidentes, planos de pensão e aposentadoria, bem como produtos e serviços correlatos.

No segmento de Gestão de Patrimônios, o banco oferece produtos de investimentos via Unibanco Asset Management (UAM) para grandes investidores pessoas física e jurídica, e atende clientes com investimentos acima de R$ 3 milhões, por meio do segmento *Private Banking*.

Captações

O Unibanco capta recursos principalmente por meio de depósitos a prazo, que representavam, em junho de 2008, 43,4% do total de recursos captados. A participação das captações no mercado aberto, por sua vez, também é significativa e vem apresentando crescimento expressivo, passando de 33,3% em dezembro de 1997 para 41,6% em junho de 2008 (Tabela I.6.1).

Tabela I.6.1 – Composição das Captações (em %)

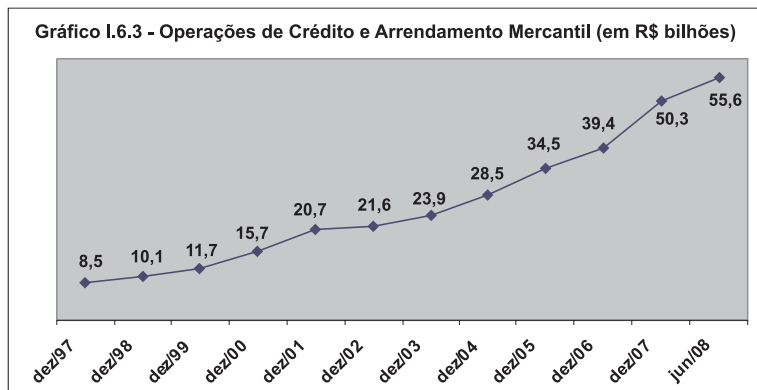
	À Vista	Poupança	Interfin.	A Prazo	Outros	Depósitos Totais	Cap. Mercado Aberto	Total (em R$ bilhões)
dez./97	10,4	27,9	0,2	28,2	0,0	66,7	33,3	10,1
dez./98	10,2	28,1	0,2	35,2	0,0	73,7	26,3	10,6
dez./99	10,1	21,5	0,2	36,9	0,0	68,7	31,3	13,4
dez./00	10,3	16,6	0,2	29,4	0,0	56,5	43,5	23,5
dez./01	8,8	18,0	0,5	43,3	0,0	70,6	29,4	27,5
dez./02	8,1	14,3	0,2	43,0	0,0	65,6	34,4	40,1
dez./03	8,3	17,8	0,8	51,5	0,0	78,4	21,6	33,3
dez./04	7,9	14,3	0,3	59,3	0,0	81,8	18,2	41,5
dez./05	8,2	11,7	0,0	56,3	0,0	76,2	23,8	48,2
dez./06	7,3	12,2	0,1	45,6	0,2	65,4	34,6	55,6
dez./07	12,9	13,0	1,1	32,0	0,2	59,2	40,8	80,8
jun./08	3,9	9,4	1,6	43,4	0,1	58,4	41,6	90,3
Cresc.	242,2	203,9	7.851,2	1.280,1	7.319,4	687,6	1.021,7	794,1

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Banco Central do Brasil.

Como parte de sua estratégia, o Unibanco tem se concentrado em captações de CDBs de baixo custo. Além disso, com o recente ciclo de aumento da taxa de juros, houve maior demanda por produtos indexados à taxa interfinanceira (CDI) em relação a depósitos de poupança e fundos de investimento.

O fim da CPMF afetou negativamente os depósitos à vista, já que trouxe muito mais mobilidade aos recursos. Essa maior mobilidade adicionada à nova regulamentação do Banco Central sobre depósitos compulsórios e à maior demanda do mercado por aplicações de menor risco provocaram o crescimento do saldo de depósitos a prazo e interfinanceiros.

Carteira de crédito

A carteira de crédito do Unibanco vem crescendo significativamente nos últimos anos, passando de R$ 8,5 bilhões, em dezembro de 1997, para R$ 55,6 bilhões, em junho de 2008 (Gráfico I.6.3).

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Banco Central do Brasil.

Até março de 2008, a carteira de crédito do Unibanco vinha crescendo a taxas superiores às do Sistema Financeiro Nacional. No segundo trimestre de 2008, a taxa de crescimento do Unibanco foi inferior.

A carteira de crédito que tem maior participação é a de Grandes Empresas, que representou, em junho de 2008, 37,5% da carteira total. Essa participação, entretanto, vem apresentando tendência de queda, com exceção do primeiro semestre de 2008, em que essa participação cresceu. O crescimento pode ser explicado pela maior procura por recursos no sistema financeiro local, devido à redução da liquidez nos mercados internacionais e às grandes operações sindicalizadas, de grandes multinacionais brasileiras em seus planos de expansão (Tabela I.6.2).

A participação da carteira de Micro, Pequenas e Médias empresas também vem decrescendo. Os segmentos que vêm aumentando sua participação na carteira de crédito total são, principalmente, Veículos e Cartões de Crédito (Tabela I.6.2).

Tabela I.6.2 – Composição da Carteira de Crédito (em %)

	dez./03	dez./04	dez./05	dez./06	dez./07	jun./08	Cresc.[1]
Grandes Empresas	50,1	44,0	44,0	42,1	36,2	37,5	86,5
Micro, Pequenas e Médias Empresas	16,0	19,6	18,0	13,9	14,7	14,9	131,8
Veículos	10,1	11,6	11,0	10,1	14,3	15,6	283,5
Cartões de Crédito	7,6	8,8	10,0	11,2	11,2	10,7	248,7
Crédito Consignado	-	-	-	4,5	8,1	6,5	121,0
Financiamento Imobiliário	3,3	3,6	3,5	3,3	2,8	3,0	123,4
Financeiras de Crédito ao Consumidor	6,1	7,0	8,0	5,9	5,0	4,6	85,5
Outros	6,8	5,4	5,5	9,0	7,7	7,2	167,1

1) Na carteira de crédito consignado, o crescimento informado abrange o período de dezembro/2006 a junho/2008.

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Unibanco.

Os destaques da carteira de varejo, nos últimos anos, foram os segmentos de automóveis, pequenas e médias empresas, cartões de crédito e crédito consignado. No segmento de automóveis, a instituição atua no financiamento de veículos leves e pesados, em todo o território nacional. Os veículos são financiados, principalmente, por meio de concessionárias, o que reduz significativamente o risco de crédito nessa carteira. O Unibanco também optou por não estender os prazos de financiamento além do plano de 48 meses. Essas características resultaram em um índice de inadimplência de aproximadamente 3%, abaixo do índice médio do mercado, que foi de 3,7%.

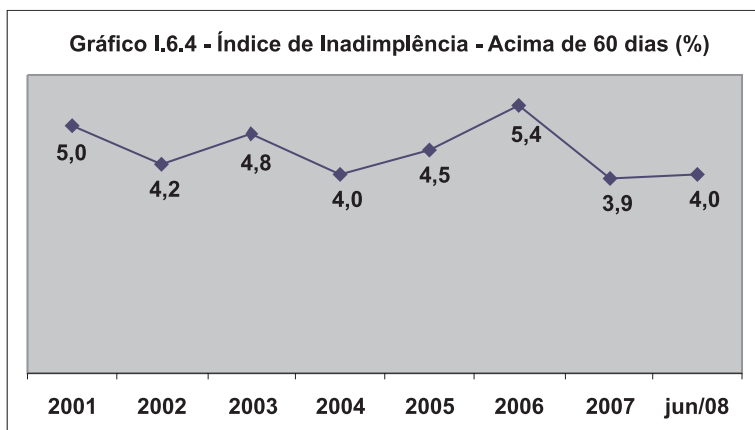
A evolução da carteira de crédito consignado foi resultado da intensificação da oferta deste produto aos clientes. O Unibanco atua neste segmento com correspondentes bancários, incluindo a Fininvest, no banco múltiplo e em parcerias. Desde o último trimestre de 2007, o Unibanco decidiu se concentrar em sua carteira de originação própria, evitando adquirir créditos consignados originados por terceiros. Como esses créditos adquiridos anteriormente começam a se maturar, a chegar aos seus prazos de vencimento, essa carteira de

créditos consignados adquiridos está em queda e será gradualmente substituída pelos créditos consignados de originação própria. A carteira própria de crédito consignado da instituição é composta, principalmente, por operações com aposentados, que representaram 41% destas, seguidas pelo setor privado, com 30%, e pelo setor público, com 29%.

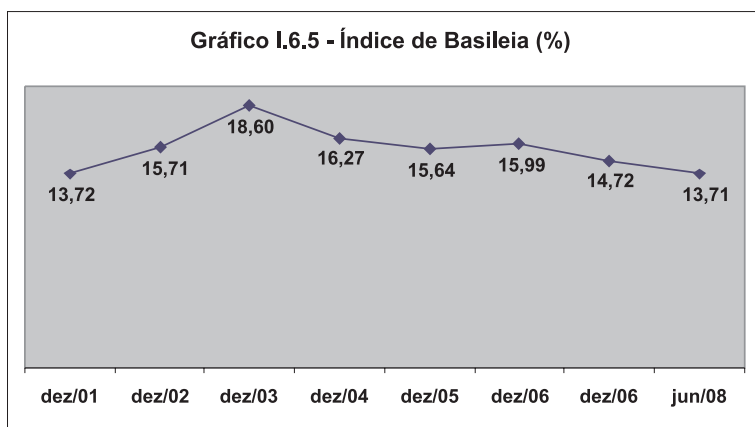
O crédito imobiliário, que atende toda a cadeia de construção, desde o financiamento para pessoas físicas e jurídicas até a incorporação de empreendimentos, também vem apresentando crescimento, atingindo, em junho de 2008, participação de 3% da carteira total de ativos do banco.

As financeiras de crédito ao consumidor apresentaram um crescimento modesto, que o Unibanco atribui a uma menor atratividade para esse tipo de financiamento, uma vez que, atualmente, existem opções mais baratas para o tomador e de menor risco para o sistema, como é o caso do crédito consignado.

A partir de meados de 2005, o Unibanco tomou a decisão de restringir o crédito em algumas modalidades, sobretudo em algumas carteiras das financeiras de crédito ao consumidor e em algumas modalidades na rede de agências. A adoção desta política se deu em razão do aumento da inadimplência então detectada no Sistema Financeiro Nacional e da alteração na qualidade do crédito dessas modalidades, devido à mudança estrutural ocorrida no mercado brasileiro com a introdução do crédito consignado. Já no quarto trimestre de 2006, as operações de crédito das financeiras de crédito ao consumidor retomaram o crescimento, devido, principalmente, à melhora da qualidade de crédito e à reformatação da oferta da instituição para o segmento de crédito consignado.

Com relação ao Índice de Inadimplência, verificou-se redução de 5,4%, em 2006, para 3,9%, no final de 2007, como resultado de uma política conservadora de administração de riscos da carteira. Em junho de 2008, o índice ficou praticamente estável, atingindo 4% (Gráfico I.6.4). O segmento de maior risco, responsável por grande parte da despesa de provisão para perdas com créditos, é o de crédito direto ao consumidor em parcerias com lojistas.

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Unibanco.

Gestão de riscos

O Índice de Basileia do Unibanco alcançou 13,71% em junho de 2008, acima do mínimo exigido pelo Banco Central, de 11%. Até 2003, esse índice apresentava trajetória de crescimento, porém essa trajetória se reverteu a partir de 2004 (Gráfico I.6.5).

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Banco Central do Brasil.

A composição da carteira de crédito apresentou melhoria, com aumento dos créditos concentrados nos níveis de risco AA, A, B e C, de 90,8% em dezembro de 2000 para 95,3% em junho de 2008 (Tabela I.6.3).

Tabela I.6.3 – Composição da Carteira de Crédito por Nível de Risco (%)

	dez./00	**dez./01**	**dez./02**	**dez./03**	**dez./04**	**dez./05**	**dez./06**	**dez./07**	**jun./08**
AA	40,8	41,3	34,9	39,0	39,9	41,2	42,8	42,7	41,6
A	29,9	28,6	29,0	34,5	37,2	38,1	38,7	42,7	43,3
B	9,8	9,8	10,1	9,8	8,4	7,9	7,9	7,8	8,3
C	10,3	11,7	17,0	7,9	5,5	5,1	4,2	2,2	2,1
D	2,4	2,3	2,9	2,8	4,1	3,1	1,3	0,9	1,0
E	1,1	1,3	1,7	2,0	1,5	0,9	0,8	0,6	0,6
F	1,1	1,1	0,8	0,9	0,6	0,8	0,7	0,5	0,6
G	1,2	1,2	1,3	0,7	0,9	0,8	0,6	0,4	0,5
H	3,4	2,7	2,3	2,4	1,9	2,1	3,0	2,2	2,0
AA-C	90,8	91,4	91,0	91,2	91,0	92,3	93,6	95,4	95,3
D-H	9,2	8,6	9,0	8,8	9,0	7,7	6,4	4,6	4,7

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Unibanco.

A política de administração de riscos do Unibanco, aliada ao crescimento de carteiras de menor risco, como consignado e veículos, possibilitou a contínua melhora na qualidade da carteira de crédito. Essas mudanças refletiram-se na queda da margem financeira e da despesa de provisão para perdas com créditos de liquidação duvidosa.

A administração do risco de crédito é realizada por meio da aplicação de políticas de avaliação, concessão, monitoramento e controle do crédito. As políticas compõem-se de definições de limites de crédito, buscando evitar concentração em clientes e setores específicos que possuam alto fator de risco. A decisão sobre crédito a empresas é embasada em fatores como histórico financeiro, fluxos de caixa, qualidade da administração, histórico de relacionamento, situação de mercado e outros fatores relacionados a risco de crédito.

A administração de crédito no segmento de varejo, por sua vez, exige sistema e processos especializados, dado o considerável volume

de solicitações. São utilizados vários instrumentos estatísticos para avaliação e impostos rigorosos padrões de originação e administração da carteira de crédito, incluindo restrições aos aumentos de limites de crédito e às renovações de limites de cheque especial.

É realizado acompanhamento e monitoramento da carteira de crédito, com análises individuais das maiores exposições e concentrações, e cálculos de perdas esperadas e inesperadas por meio de modelos matemáticos e estatísticos.

Índices de cobertura e de eficiência

O Índice de Cobertura, que representa a razão entra as Receitas de Prestação de Serviços e as Despesas de Pessoal, vem crescendo significativamente no Unibanco, passando de 91,5% em 1997 para 140,1% no primeiro semestre de 2008. Esse crescimento pode ser explicado pela ampliação das Receitas de Prestação de Serviços em 242,7%, no período de 1997 a 2007, contra um crescimento de somente 109,6% nas Despesas de Pessoal, nesse mesmo período (Tabela I.6.4).

Tabela I.6.4 – Índice de Cobertura (em R$ milhões)

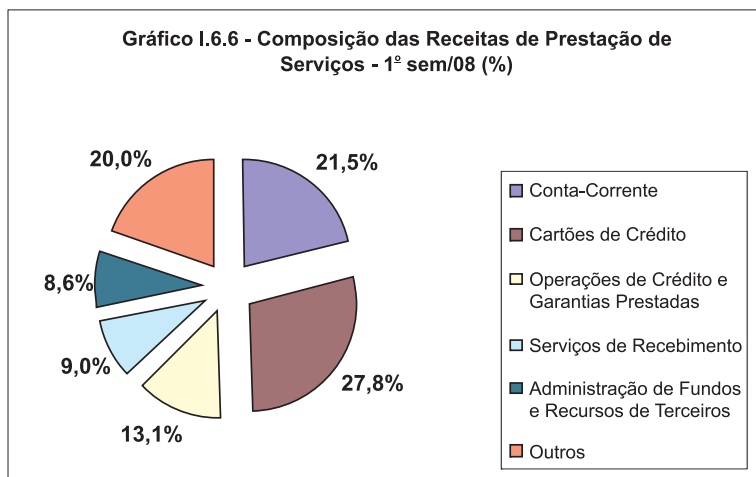
	1997	**1998**	**1999**	**2000**	**2001**	**2002**	**2003**	**2004**	**2005**	**2006**	**2007**	**1ºS08**
Receitas de Prest. de Serviços	839	882	996	1.022	1.347	1.595	1.832	1.953	2.196	2.459	2.875	1.472
Despesas de Pessoal	917	869	806	883	1.256	1.313	1.461	1.639	1.609	1.829	1.922	1.051
Índice de Cobertura (%)	91,5	101,5	123,6	115,7	107,2	121,5	125,4	119,2	136,5	134,4	149,6	140,1

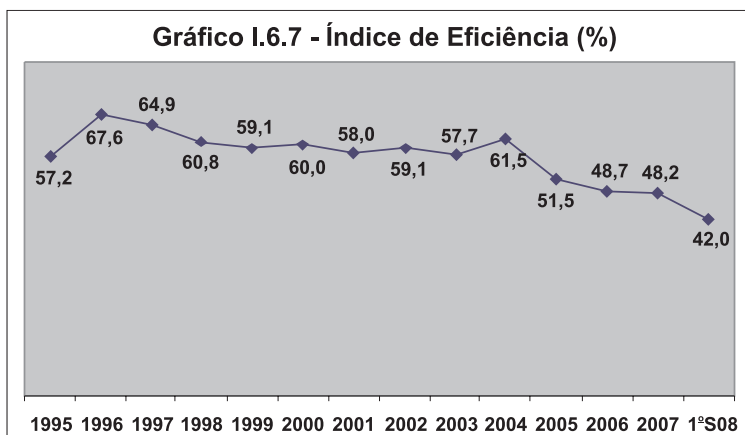
Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Banco Central do Brasil.

O menor crescimento das receitas de prestação de serviços no primeiro semestre de 2008 se deve à queda nas receitas com tarifas cobradas de clientes e à estratégia de crescimento da base de clientes

por meio da isenção de algumas tarifas. Grande parte dos produtos ofertados está focada na baixa renda, como os cartões sem anuidade. Essas receitas também foram impactadas pela alteração da regulamentação de tarifas bancárias estabelecida pelo Banco Central, que entrou em vigor em abril de 2008.

Por outro lado, contribuíram positivamente para o resultado das receitas de prestação de serviços aquelas advindas das operações de cartões de crédito (Unicard e HiperCard), devido ao crescimento do faturamento da base de cartões, e as provenientes de transações estruturadas de mercado de capitais.

Em junho de 2008, as linhas que mais contribuíram para a geração de Receitas de Prestação de Serviços foram os Cartões de Crédito e Conta-Corrente, que tiveram participação de 27,8% e 21,5%, respectivamente (Gráfico I.6.6).

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Unibanco.

O Índice de Eficiência apresentou-se praticamente constante até 2004, quando então passou a decrescer, atingindo 42% no primeiro semestre de 2008 (Gráfico I.6.7).

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Unibanco.

Composição dos ativos e das receitas de intermediação financeira

O Unibanco atingiu um total de ativos de R$ 169,7 bilhões em junho de 2008, sendo que as Operações de Crédito e Arrendamento Mercantil representaram 32,8% desse valor, contra 15,6% da carteira de Títulos e Valores Mobiliários e Instrumentos Financeiros e Derivativos. O comportamento da participação dessas carteiras no total de ativos nos últimos anos não apresentou uma tendência específica; entretanto, a carteira de Operações de Crédito mantém-se, desde 1997, como o ativo de maior participação na carteira total de Ativos (Tabela I.6.5).

Os segmentos da carteira de crédito que mais vêm contribuindo para o crescimento dos ativos são o de financiamento de automóveis, pequenas e médias empresas, cartões de crédito e carteira de originação própria de crédito consignado.

A Carteira de Títulos e Valores Mobiliários é composta, principalmente, por Títulos Públicos, que, em junho de 2008, responderam por 76,7% do total da carteira, contra 50,7% em dezembro de 1998 (Tabela I.6.6).

Tabela I.6.5 – Composição dos Ativos (em %)

Data	Aplicações Interfin.	TVM e Instr. Financ. Deriv.	Op. de Crédito e Arrend. Merc.	Outros Créditos	Outros[1]	Ativo Total (em R$ bilhões)
dez./97	23,2	12,8	33,5	11,1	19,4	25,4
dez./98	19,3	13,0	34,3	13,4	20,0	29,4
dez./99	16,6	19,5	34,8	11,6	17,5	33,5
dez./00	13,8	21,0	32,4	14,2	18,6	48,5
dez./01	8,6	24,5	39,9	12,3	14,7	51,8
dez./02	22,2	21,7	30,5	13,0	12,6	70,9
dez./03	16,8	16,9	37,5	15,0	13,8	63,6
dez./04	19,1	13,4	39,0	14,6	13,9	72,9
dez./05	15,6	15,8	40,8	15,0	12,8	84,5
dez./06	19,9	12,1	40,3	13,8	13,9	97,8
dez./07	24,8	13,3	34,0	12,4	15,5	148,0
jun./08	23,3	15,6	32,8	11,7	16,6	169,7
Cresc. (%)	567,3	717,5	551,8	607,6	469,8	568,1

1) Inclui Disponibilidades, Relações Interfinanceiras, Relações de Interdependências, Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa, Outros Valores e Bens, Imobilizado de Arrendamento e Permanente.

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Banco Central do Brasil.

Tabela I.6.6 – Composição da Carteira de Títulos e Valores Mobiliários (em %)

	dez./98	dez./99	dez./00	dez./01	dez./02	dez./03	dez./04	dez./05	dez./06	dez./07	jun./08
Tít. Públicos	50,7	54,6	66,9	62,9	67,0	61,5	46,6	75,6	73,7	73,5	76,7
Tít. Privados	49,3	45,4	33,1	37,1	33,0	38,5	53,4	24,4	26,3	26,5	23,3

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Unibanco.

As Receitas de Intermediação Financeira alcançaram R$ 12,8 bilhões no primeiro semestre de 2008, sendo que as Operações de Crédito e Arrendamento Mercantil foram responsáveis por 64,5% dessas receitas, percentual que não sofreu alterações significativas nos últimos anos. As Operações com Títulos e Valores Mobiliários responderam por 22,7% do total das receitas no primeiro semestre de 2008 (Tabela I.6.7).

Tabela I.6.7 – Composição das Receitas de Intermediação Financeira (em %)

Data	Op. Crédito e Arrend. Merc.	Operações com TVM	Outros[1]	Total (em R$ bilhões)
1997	68,6	21,7	9,7	5,7
1998	64,8	28,2	7,0	6,6
1999	64,9	18,5	16,6	11,4
2000	63,7	24,2	12,1	7,3
2001	66,5	21,7	11,8	12,2
2002	60,4	43,3	-3,7	14,0
2003	69,0	18,3	12,7	12,8
2004	65,7	25,5	8,8	12,6
2005	70,0	21,5	8,5	15,8
2006	68,2	24,0	7,8	17,6
2007	70,0	24,8	5,2	19,2
1ºS 2008	64,5	22,7	12,8	12,8
Cresc. (%)	243,3	283,9	81,9	236,8

1) Inclui Operações com Instrumentos Financeiros Derivativos, Operações de Câmbio e Aplicações Compulsórias.

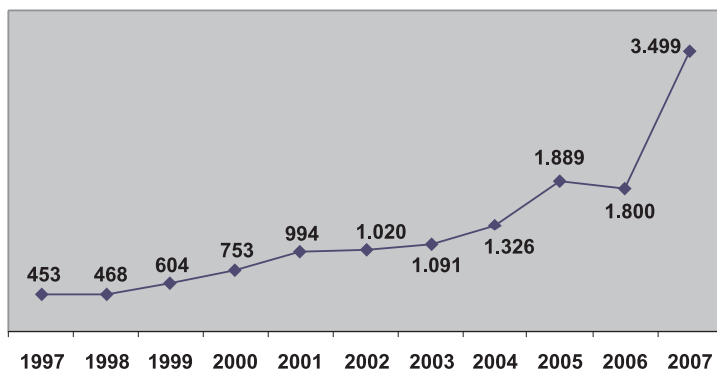
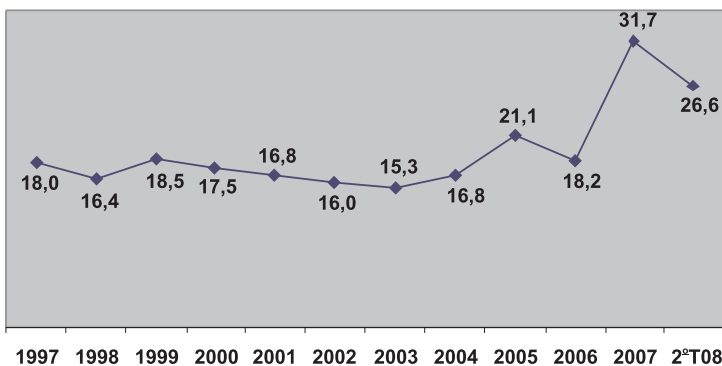
Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Banco Central do Brasil.

Resultados

O Lucro Líquido do Unibanco vem apresentando tendência de crescimento. Em 2007, foi alcançado o resultado de R$ 3.499 milhões, o maior da história da instituição (Gráfico I.6.8).

No primeiro semestre de 2008, o lucro líquido atingiu R$ 1,5 bilhão. As atividades que mais contribuíram para esse resultado foram as de intermediação financeira. Também apresentaram contribuição significativa as Tarifas Bancárias e os Cartões de Crédito.

O crescimento do resultado da intermediação financeira pode ser explicado, principalmente, pelo aumento do volume de crédito e pela elevação das taxas de juros em algumas carteiras.

O Retorno Anualizado sobre o Patrimônio Líquido Médio foi de 26,6% no segundo trimestre de 2008. Apesar de não ter sofrido alterações significativas de 1995 a 2004, esse índice apresentou tendência de crescimento a partir de 2005 (Gráfico I.6.9).

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Banco Central do Brasil.

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Unibanco.

Tendências recentes

O Unibanco vem acompanhando o ritmo do mercado na expansão do crédito, destacando-se na carteira de pessoas físicas. O significativo avanço desse segmento vem sendo impulsionado pelas operações de crédito consignado e de financiamento de veículos. Ao contrário do ocorrido em 2006, o Unibanco não hesitou em entrar no disputado mercado de crédito consignado em 2007. Apesar de adotar como estratégia preferencial o desenvolvimento de carteira própria, a instituição também vem buscando a aquisição de carteiras de outras instituições, focando as operações com empresas privadas e beneficiários do INSS (*Valor Econômico*, 9/11/2007).

Apesar da expansão verificada na carteira de crédito, a qualidade do crédito melhorou. A inadimplência, medida pelos atrasos acima de 60 dias, não sofreu alterações significativas (*Valor Econômico*, 9/11/2007).

Isso porque as carteiras que vêm apresentando maior expansão são aquelas com maior garantia, como financiamento de veículos, crédito consignado e crédito imobiliário.[24] Caso fossem excluídas essas operações, a inadimplência teria aumentado em 2006 e teria se mantido em nível elevado. Sem o crédito consignado, a inadimplência do crédito pessoal (acima de 90 dias), no final de 2007, passaria de 5,3% para 14,7% (*Valor Econômico*, 13/3/2008).

Com a expectativa de crescimento do crédito imobiliário nos próximos anos, o Unibanco aumentou o foco neste segmento. A estrutura de atendimento foi reforçada e os processos de documentação e aprovação de crédito foram agilizados. Visando ampliar a originação de negócios, o Unibanco intensificou o relacionamento com as principais incorporadoras, construtoras e imobiliárias do país.

A expansão do crédito direcionado às construtoras se acelerou e avança em uma velocidade quase semelhante à dos empréstimos bancários destinados à habitação para as pessoas físicas. O Unibanco

24 As novas operações de crédito imobiliário são contratadas com alienação fiduciária, o que reduz as taxas médias de inadimplência.

também tem feito parcerias com imobiliárias para o financiamento de imóveis usados. A instituição fechou parceria com o Sindicato das Empresas de Compra, Venda e Locação de Imóveis de São Paulo (Secovi-SP), com a Rede São José dos Campos, formada por 11 imobiliárias, e com a Júlio Bogoricin, do Rio de Janeiro. O objetivo principal dessas parcerias é atrair as classes B e C, devido à expectativa de crescimento nesses segmentos (*Valor Econômico*, 18/4/2007; *Valor Econômico*, 3/9/2007).

Uma importante tendência verificada nos últimos anos é de mudança do *mix* da carteira de crédito da instituição. Em 2003, a distribuição era de 50%-50%, entre o varejo e o atacado. Atualmente, o varejo representa 63% da carteira, demonstrando a evolução da estratégia, anunciada em 2004, de migrar para aquelas carteiras que tivessem maior margem, maior taxa de crescimento e maior capacidade de rentabilizar a operação.

A estratégia de segmentação do banco também foi direcionada para os segmentos com maior margem e maiores taxas de crescimento, especialmente os segmentos de financiamento ao consumo e cartões de crédito, voltados principalmente para classes mais baixas.

Para o banco, o setor de financiamento ao consumo é um dos segmentos que apresentam maior crescimento e maior rentabilidade no mercado brasileiro de serviços financeiros. Atingir uma forte presença nesse mercado é parte central da estratégia de ganhar escala no negócio de varejo e atingir o segmento de renda mais baixa do mercado.

Em 30 de outubro de 2008, foi anunciada a fusão do Unibanco com o Itaú, que originará a instituição Itaú-Unibanco Holding (IU), uma das vinte maiores instituições financeiras do mundo, a maior do Brasil e o maior conglomerado financeiro privado do Hemisfério Sul, de acordo com dados do final do terceiro trimestre de 2008 (*Valor Econômico*, 3/11/2008). O Unibanco possuirá 34% da nova instituição, enquanto o restante será detido pelo Itaú (*Reuters*, 3/11/2008).

Em novembro de 2008, o Unibanco anunciou a compra da participação de 48% da americana AIG, na Unibanco AIG, impulsionado, principalmente, pela crise internacional, que afetou severamente a AIG. Dessa forma, o Unibanco pôs fim a uma parceria de onze

anos e assumiu o controle majoritário da (agora) Unibanco Seguros e Previdência (*Valor Econômico*, 30/10/2008).

O encerramento da sociedade poderá abrir caminho para a integração das áreas de seguros, previdência privada e capitalização do Unibanco e do Itaú, que foi um dos motivos que impulsionaram a operação de fusão (*Gazeta Mercantil*, 28/11/2008).

Santander

Histórico e estrutura

O Banco de Santander foi fundado em 15 de maio de 1857, na Espanha, por iniciativa de um grupo de comerciantes vinculados à economia da região e ao comércio colonial. O banco é o maior da zona do euro por capitalização em bolsa e está entre as maiores instituições financeiras do mundo.

O primeiro escritório de representação do Santander no Brasil foi instalado em 1970 e, em 1982, foi inaugurada a primeira agência para o público. Em 1991, começaram as operações do banco de investimento Santander Investment no Brasil. A partir da segunda metade da década de 1990, o Grupo Santander decidiu ampliar seus investimentos no Brasil e, impulsionado pelo momento de consolidação do setor financeiro no país, executou um plano de aquisição de instituições com perfis distintos e públicos-alvo estratégicos.

Essa estratégia, que correspondeu a um investimento no país de US$ 7,2 bilhões, foi iniciada com a aquisição do Banco Geral do Comércio S.A., em 1997, e do Banco Noroeste S.A., em 1998, ambos com concentração no varejo no Estado de São Paulo. Em janeiro de 2000, a instituição adquiriu o Conglomerado Financeiro Meridional, formado pelos bancos Meridional, um importante banco regional de varejo do Rio Grande do Sul, e Bozano-Simonsen, um banco de atacado com experiência em atividades de mercado de capitais. O projeto de aquisições culminou em 2000 na compra, por meio de leilão de privatização, do Banespa, banco estadual com forte atuação

no varejo e uma expressiva rede de agências e clientes. Em 2001, foi instituído o conglomerado financeiro Santander Banespa, que passou a ser um dos principais bancos privados do país.

Após esses investimentos, a instituição passou de um banco concentrado em atividades de Atacado para um banco universal. Entre dezembro de 2000 e dezembro de 2003, o banco dedicou-se a consolidar as operações brasileiras, com ênfase para a tecnologia. Em agosto de 2006, as diretorias executivas do Banco Santander Meridional S.A. (BSM), do Banco Santander Brasil S.A. (BSB), do Banco Santander S.A. (BSSA) e do Banco do Estado de São Paulo S.A. (Banespa) e o Conselho de Administração do Banespa aprovaram a proposta de reestruturação societária constituída pelas incorporações do BSB, do BSSA e do Banespa pelo BSM. A instituição passou a denominar-se Banco Santander Banespa S.A., permanecendo vinculada societariamente ao Banco Santander Central Hispano.

Em 2007, como parte da estratégia de negócios em todas as nações onde atua, o Grupo Santander promoveu a unificação da marca para simbolizar o fortalecimento dos negócios nos mercados globais. No Brasil, a instituição passou a denominar-se Banco Santander S.A., assim como todas as outras instituições do mundo pertencentes ao grupo. Além dessa unificação, foram aprovados vários procedimentos da reestruturação societária, objetivando a racionalização operacional. Dessa forma, a comparação dos dados dos anos de 2007 e 2008 com os dados dos anos anteriores deve considerar essas alterações (*Valor Econômico*, 30/4/2007). Em março de 2007, a Comissão de Valores Mobiliários (CVM) aprovou a abertura de capital do banco.

A instituição opera como banco múltiplo e desenvolve suas operações por meio das carteiras comercial, de câmbio, de investimento, de crédito e financiamento, de crédito imobiliário e de arrendamento mercantil. Por meio de empresas ligadas, atua também nos mercados de seguros, previdência privada, capitalização, arrendamento mercantil, administração de fundos de terceiros e corretagem de valores mobiliários e de seguros. Todas essas operações são conduzidas em conjunto no mercado financeiro, por meio do Banco Santander S.A., da Santander Seguros S.A. e de suas respectivas controladas. O Banco

Santander S.A. é a instituição-líder do conglomerado econômico financeiro perante o Banco Central do Brasil, sendo integrante do Grupo Santander Central Hispano, controlado pelo Banco Santander, S.A., com sede na Espanha.

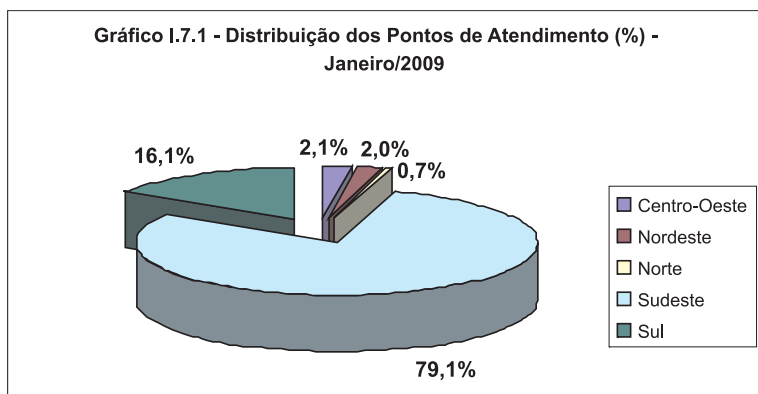
Em outubro de 2007, como vimos, o ABN-Amro foi adquirido pelo consórcio formado pelo Santander, o britânico Royal Bank of Scotland (RBS) e pelo belgo-holandês Fortis. O consórcio dividiu o ABN conforme os interesses geográficos de cada membro do grupo. A divisão envolveu 4.500 agências distribuídas em 53 países, sendo que o Fortis ficou com as operações da Holanda e com as operações de administração de ativos e o RBS ficou com as operações de atacado e de banco de investimento e com as atividades na Ásia e nos EUA. O Santander, por sua vez, ficou com a unidade italiana e com as operações brasileiras.

A aquisição do ABN permitiu que o Santander ampliasse, no Brasil, sua atuação no crédito para pessoa física e no financiamento de veículos, segmentos nos quais o banco espanhol não tinha participação significativa. No caso do financiamento de veículos, por meio da financeira Aymoré, o ABN detinha 16% do mercado, enquanto o Santander possuía 7% (*Valor Econômico*, 1/10/2007). Os dois bancos também se complementam nos negócios, uma vez que o ABN tinha forte concentração no Varejo, enquanto o Santander é mais especializado nos negócios com Grandes Empresas.

Em 24 de julho de 2008, o Banco Santander Espanha passou a exercer efetivamente o controle societário indireto das empresas do Conglomerado ABN-Amro Real no Brasil, após o cumprimento de todas as condições para a transferência do controle, especialmente a obtenção da aprovação do De Nederlandsche Bank (Banco Central da Holanda) e do Banco Central do Brasil.

A partir de 29 de agosto de 2008, o Banco ABN-Amro Real S.A. e o ABN-Amro Brasil Dois Participações S.A. e respectivas empresas controladas passaram a integrar os conglomerados financeiro e econômico-financeiro Santander. Dessa forma, como os números apresentados neste trabalho vão até junho de 2008, a análise não foi afetada por essa aquisição.

Rede de atendimento

O Santander atua em todos os segmentos do mercado financeiro, por meio de uma rede com 22.141 funcionários, 2.121 agências e postos de atendimento e 7.558 caixas eletrônicos. O banco atende todo o país com produtos de atacado e concentra suas operações de varejo nas regiões Sul e Sudeste, onde estão localizados 95,2% dos pontos de atendimento (Gráfico I.7.1), sendo que o Estado de São Paulo concentra a maioria deles. O Rio de Janeiro, por sua vez, é o Estado no qual a instituição mais vem crescendo (*Valor Econômico*, 6/7/2007).

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* da Febraban.

Com a aquisição do banco ABN, a instituição passou a contar com 3.551 pontos de atendimento e 17.978 terminais de autoatendimento, localizados principalmente nas regiões Sul e Sudeste. O ABN também fortaleceu o Santander em regiões onde sua participação era menor, como o Nordeste (*Valor Econômico*, 1/10/2007).

Por meio de uma parceria com a Rede Verde-Amarela (RVA), o Santander detém 10 mil pontos de atendimento e 22.342 terminais e caixas interligados, distribuídos por todo o país. O banco também integra a Rede Banco24Horas, que disponibiliza 30.067 equipamentos, e possui, ainda, o Autoatendimento Móvel, instalado em eventos sazonais. Os clientes também podem ser atendidos 24 horas por

meio dos canais diferenciados de acesso, como telefone fixo, telefone celular e *internet banking*.

O Santander Banespa conta, ainda, com uma financeira própria, a Olé, criada em dezembro de 2005 com o objetivo de financiar o consumo de não correntistas das classes "C" e "D", captando clientes exclusivamente fora da rede do banco.

Base de clientes

O Banco Santander no Brasil possuía, em junho de 2008, 8,5 milhões de clientes, sendo 4,5 milhões de correntistas. Parte desses clientes foi herdada do Banespa, que administrava a folha de pagamento dos funcionários do governo de São Paulo. Mesmo após a transferência da folha para a Nossa Caixa, no início de 2007, os depósitos do banco cresceram, o que pode ter sido resultado de retenção de parte dos correntistas e da aquisição de novos clientes, inclusive com a conquista da folha do governo do Rio de Janeiro (*Valor Econômico*, 1/10/2007). Em 2008, a instituição adquiriu os clientes globais do ABN (*Valor Econômico*, 8/2/2008).

A estratégia da instituição contempla uma segmentação dessa base de clientes, com modelos diferenciados de atendimento, em quatro grandes áreas de negócios: Varejo, Empresas, Santander Global Banking & Markets e Gestão de Recursos de Terceiros.

O Varejo atende aos segmentos Pessoa Física e Business – empresas com faturamento de até R$ 20 milhões. O segmento Pessoa Física vem apresentando crescimento significativo nos últimos anos, alcançando 7,4 milhões de clientes em 2007 (*Valor Econômico*, 1/10/2007). Cada cliente dispõe de uma oferta de, pelo menos, quatro produtos ou serviços diferenciados. O Santander vem ampliando sua participação de mercado nos produtos para esse segmento, principalmente em cartões de crédito, financiamento de veículos e crédito consignado. Já o segmento de empresas de pequeno e médio porte, com faturamento anual até R$ 20 milhões, atingiu 300 mil clientes em 2007 (*Valor Econômico*, 1/10/2007).

O segmento Empresas tem como foco de atuação as companhias e grupos econômicos com faturamento anual superior a R$ 20 milhões. O segmento conta, ainda, com uma célula exclusiva denominada Real Estate, para o atendimento a empresas e grupos econômicos nacionais ou multinacionais ligados à área de construção e incorporação imobiliária. A atuação do segmento Empresas abrange todo o território nacional, com 36 escritórios localizados nas principais regiões do país. O banco vem buscando fortalecer sua presença comercial no segmento Corporate nas regiões Norte, Nordeste e Centro-Oeste.

O segmento Santander Global Banking & Markets atende os grupos econômicos e grandes corporações nacionais e internacionais, e fechou o ano de 2007 com, aproximadamente, 400 clientes corporativos e institucionais. Nesse segmento, a estratégia é fortalecer a posição como um banco de relacionamento global, em linha com os modelos adotados pelo grupo no exterior.

O segmento de Gestão de Recursos de Terceiros é responsável pela gestão de fundos de investimento direcionados a pessoas físicas e jurídicas e pela administração de recursos de terceiros do segmento *Private*.[25]

A instituição também atua no segmento de governos e instituições, que é direcionado ao atendimento de entidades e empresas dos governos federal, estadual e municipal, além de instituições privadas com faturamento acima de R$ 20 milhões, ligadas, principalmente, às áreas de saúde e associações. No segmento de agronegócios, o Santander ocupa posição de destaque. Em dezembro de 2007, era a maior instituição privada no Estado de São Paulo e a terceira no Brasil.

O Santander considera que o modelo de segmentação adotado permite o desenvolvimento de produtos e serviços que se enquadrem no perfil de cada segmento, favorecendo a eficácia da equipe comercial. Com base nesse modelo, foram criados cartões diferenciados, diversos planos de investimento e pacotes de serviços que consideram o potencial e o perfil de cada segmento.

25 Pessoas físicas com investimentos acima de R$ 3 milhões.

Captações

O Santander capta recursos principalmente por meio de depósitos a prazo; entretanto, a participação dessa forma de captação vem decrescendo, passando de 78,3% em dezembro de 1997 para 54% em junho de 2008. As Captações no Mercado Aberto, por sua vez, vêm aumentando sua participação, atingindo 27,1%, em junho de 2008, contra 16,7%, em dezembro de 1997 (Tabela I.7.1).

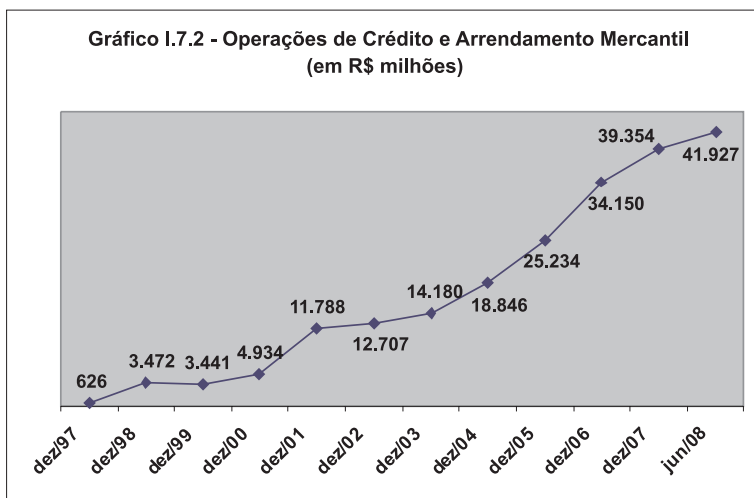
Tabela I.7.1 – Composição das Captações (em %)

	À Vista	Poupança	Interfin.	A Prazo	Outros	Depósitos Totais	Cap. Merc. Aberto	Total (em R$ bilhões)
dez./97	4,7	0,0	0,3	78,3	0,0	83,3	16,7	1,10
dez./98	3,1	4,9	0,3	68,4	0,0	76,7	23,3	4,90
dez./99	6,6	6,3	0,9	61,3	0,0	75,1	24,9	5,00
dez./00	4,5	8,2	0,5	31,5	0,0	44,7	55,3	11,20
dez./01	13,3	14,5	0,2	39,4	0,0	67,4	32,6	23,50
dez./02	13,7	16,8	0,3	46,2	0,0	77,0	23,0	25,20
dez./03	14,2	16,2	0,0	39,8	0,0	70,2	29,8	25,90
dez./04	11,7	13,7	0,3	41,9	0,1	67,7	32,3	33,90
dez./05	8,5	9,6	0,5	41,2	0,2	60,0	40,0	50,00
dez./06	8,2	8,8	0,4	37,6	0,6	55,6	44,4	57,40
dez./07	10,0	10,1	0,5	41,6	0,7	62,9	37,1	62,30
jun./08	6,4	11,1	1,0	54,0	0,4	72,9	27,1	65,20
Cresc.[1]	7.880,1	7.871,6	19.617,3	3.971,5	2.611.306,3	5.065,7	9.514,8	5.827,3

1) Nos segmentos de Poupança e Outros o crescimento informado refere-se ao período de dezembro/1998 a junho/2008.

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Banco Central do Brasil.

Carteira de crédito

A carteira de Operações de Crédito e Arrendamento Mercantil do Santander atingiu R$ 41,9 bilhões em junho de 2008, o que representou um crescimento de 660% em relação a dezembro de 1997 (Gráfico I.7.2).

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Banco Central do Brasil.

O segmento com maior participação na carteira de crédito do Santander é o de Pessoas Jurídicas, que representou 52,7% da carteira total em junho de 2008. Essa participação, entretanto, vem decrescendo, enquanto a participação da carteira de Pessoas Físicas vem aumentando (Tabela I.7.2).

Tabela I.7.2 – Composição da Carteira de Crédito por Cliente (em %)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	jun./08	Cresc.
Pessoas Jurídicas	61,9	54,7	58,4	54,7	54,7	56,4	56,6	52,7	222,2
Pessoas Físicas	22,4	29,5	26,4	29,9	31,2	32,1	32,8	35,8	505,9
Habitacional	5,8	5,9	4,9	4,4	3,9	3,5	3,3	4,1	168,6
Agricultura	8,1	9,0	8,9	9,4	9,4	7,0	6,9	7,0	226,7
Setor Público	1,8	0,9	1,4	1,6	0,8	1,0	0,4	0,4	-19,1

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Banco Santander.

Considerando o período de dezembro de 2000 a junho de 2008, o segmento que mais cresceu foi o de Pessoas Físicas, com um desempenho positivo acumulado de 505,9%. As linhas que mais têm contribuído para esse crescimento são as de financiamento de veículos

e crédito consignado, que representaram 12,8% e 5,7% em 2007, com crescimento de 234,4% e 449,4% no período de 2003 a 2007, respectivamente (Tabela I.7.3).

Tabela I.7.3 – Composição da Carteira de Crédito – Pessoa Física (%)

	2003	2004	2005	2006	2007	Cresc.
Crédito Consignado	0,9	1,8	3,5	4,7	5,7	449,4
Cartões de Crédito	3,5	4,1	3,8	4,4	5,8	180,0
Crédito Habitacional	4,4	3,9	3,5	3,3	4,6	117,1
Financiamento a Veículos	5,6	6,6	8,0	11,8	12,8	234,4

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Banco Santander.

No segmento de crédito consignado, em que o banco atua desde 2003, o destaque são as operações com o setor público, que representam mais de 60% do total. No final de 2007, o banco mantinha 1.500 convênios de crédito consignado, num total de mais de 500 mil clientes.

No segmento de financiamento de veículos, o destaque tem sido o Canal Externo, ou seja, o crédito concedido diretamente por lojas e concessionárias. O Santander começou a atuar nesse segmento em 2003, principalmente por meio da sua financeira Olé (*Valor Econômico*, 11/4/2006).

Os segmentos de cartões e crédito habitacional também são considerados relevantes para o Santander. Um dos motivos para o bom desempenho do segmento de cartões, em 2007 e 2008, foi o lançamento, em meados de 2007, do Cartão Santander Free, isento de tarifas e anuidades. Até o final de 2007, o produto já contava com mais de 650 mil adesões. Outro destaque desse segmento é a Conta Paga Santander, lançada no terceiro trimestre de 2007, que possibilita ao cliente concentrar o pagamento de suas contas em data única, com prazo de até 40 dias para o pagamento, sem juros e multa. Esse produto já representa 3% do faturamento total do segmento de cartões.

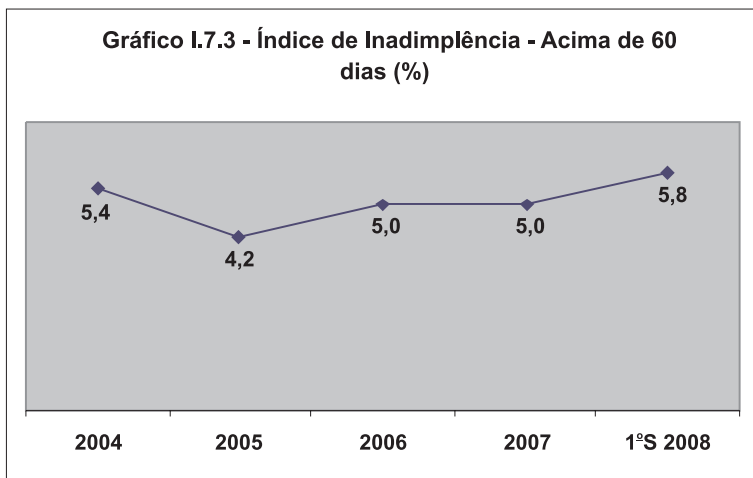
No segmento de crédito habitacional, o crescimento deve-se, principalmente, à oferta de novas opções de prazos e à simplificação do processo de obtenção de crédito. O Santander foi o primeiro banco

a estender, em outubro de 2007, o prazo de amortização para 30 anos (*Gazeta Mercantil*, 26/9/2007) e a realizar empréstimos prefixados, que, em 2007, representaram 44% das operações da instituição. Em parte, esse comportamento se deve à própria estratégia mundial do banco, que considera o crédito imobiliário uma excelente ferramenta de fidelização e captação de clientes. Em 2007, 60% da produção do banco atendeu não correntistas (*Valor Econômico*, 24/1/2008). Apesar do aumento do crédito para o segmento habitacional, a inadimplência não aumentou. No primeiro semestre de 2008, o índice de inadimplência acima de 90 dias foi de 0,2% (*Valor Econômico*, 25/7/2008).

No segmento de pessoas jurídicas, destaca-se a carteira de pequenas e médias empresas, que, em 2007, representou 23% da carteira de crédito total, contra 9,4% em 2002. A evolução é decorrente da ampla oferta de linhas de crédito para automóveis, veículos pesados, máquinas e equipamentos. Também se destacaram os produtos Conta-Corrente Garantida com Cartões e o Capital de Giro Premium, com isenção da última parcela.

O desempenho do segmento de Grandes Empresas, por sua vez, tem sido prejudicado pela maior acessibilidade dessas empresas ao mercado de capitais, o que possibilitou uma maior diversificação das fontes de financiamento. Também contribuiu para o baixo desempenho desse segmento a apreciação do real, até 2007, que impactou a carteira de crédito indexada e denominada em moeda estrangeira.

Na área de crédito rural, o Santander tem participação relevante, sendo uma das maiores instituições financeiras do Estado de São Paulo, com destaque para o financiamento da agropecuária. Em 2007, o banco alcançou o quarto lugar no *ranking* dos maiores financiadores agrícolas do país. A significativa participação da instituição no financiamento agrícola foi herdada do Banespa, que tinha forte tradição na agricultura paulista (*Valor Econômico*, 24/4/2007 [2]).

Apesar do crescimento da carteira de crédito, o Índice de Inadimplência não sofreu grandes alterações até 2007. No primeiro semestre de 2008, esse índice atingiu 5,8%, maior do que o verificado nos anos anteriores (Gráfico I.7.3).

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Banco Santander.

Gestão de riscos

O modelo de gestão de riscos de crédito e mercado adotado pelo Santander para proteger o capital e garantir a rentabilidade dos negócios está sintonizado com os princípios globais do Grupo Santander, dentre os quais se destacam a independência e as decisões colegiadas. A área de gestão de riscos é composta pelo Comitê Executivo de Riscos e por vários comitês de crédito, estruturados por região e frentes de negócios.

O grupo Empresas e Varejo concentra Pequenas e Médias Empresas, Governos e Instituições e Pessoas Físicas com baixo valor médio de dívida por pessoa/empresa. As avaliações, feitas por carteira de produtos, ocorrem periodicamente, por meio de Programas de Gestão de Crédito. Em 2007, para absorver a onda de crescimento do crédito, esses programas permitiram agilização no processo de concessão, com a utilização de modelos de aprovação automática.

Já a área de riscos nos negócios Santander Global Banking & Markets e Empresas inclui as grandes companhias, que são distribuí-

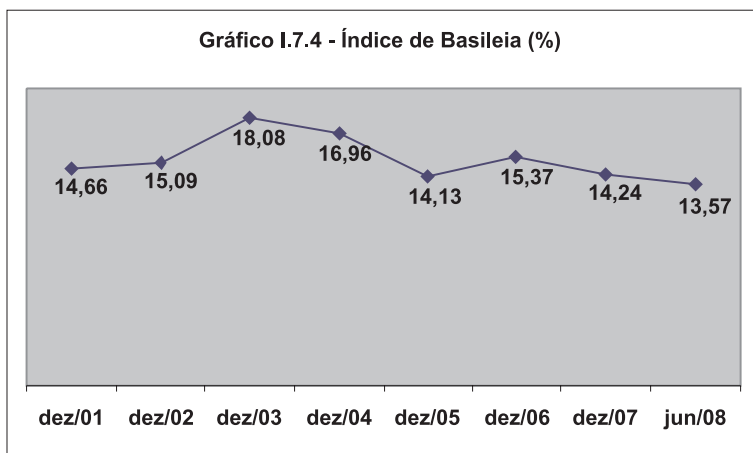
das por setores de atuação e avaliadas individualmente, no mínimo uma vez ao ano ou quando necessário. Os clientes são avaliados a partir de um modelo de pré-classificação que fixa limites máximos de risco por meio de sistema de medição e segmento de capital econômico.

Desde 2006, o Santander informa, para o Banco da Espanha, os números de Basileia II pela abordagem *Standard*, também conhecida como Método Padronizado Simplificado, que considera *ratings* externos de agências internacionais como Moodys, Fitch e Standard & Poor's.

A instituição também já definiu um cronograma, que é acompanhado por seus reguladores – Banco Central do Brasil e Banco da Espanha –, para ingressar em Modelos Internos Avançados (AIRB – *Advanced Internal Ratings Based*), a opção mais completa e de maior sensibilidade ao risco. Essa abordagem utiliza uma extensa base histórica de operações, garantias e *ratings* internos para medir três fatores básicos do risco de crédito: a probabilidade de inadimplência (PD) da contraparte, a capacidade de recuperação dos créditos em inadimplência (LGD) e a exposição efetiva no momento do *default* (EAD).

A entrada em Modelos Internos é de importância vital e estratégica para o Santander, uma vez que os bancos com as melhores práticas de gestão de riscos terão clara vantagem competitiva frente aos demais concorrentes. Com base nos dados comportamentais de cada cliente, o modelo indicará as possíveis estratégias a serem adotadas antes que esse se torne inadimplente.

O Índice de Basileia do Santander atingiu 13,57% em junho de 2008, acima do mínimo exigido pelo Banco Central. Entretanto, esse índice vem decrescendo desde 2004, quando atingiu 16,96% (Gráfico I.7.4).

Nos últimos anos, o banco vem aumentando suas provisões para créditos de liquidação duvidosa. Esse aumento se deve ao crescimento das carteiras de crédito Pessoa Física e Pequenas e Médias Empresas, de maior retorno, porém consideradas de maior risco. A inadimplência, entretanto, permaneceu controlada (*Valor Econômico*, 25/10/2007).

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Banco Central do Brasil.

Com relação à composição da carteira de crédito por nível de risco, os créditos classificados entre AA e C representaram 91,1% do total da carteira em junho de 2008. Desde 2005, observa-se uma tendência de queda do percentual de operações concentradas nessa faixa de risco (Tabela I.7.4). Essa redução se deve ao crescimento das operações de maior risco – Pessoas Físicas e Pequenas e Médias Empresas.

Tabela I.7.4 – Composição da Carteira de Crédito por Nível de Risco (%)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	jun./08
AA	33,0	37,0	44,8	45,7	47,3	52,0	59,2	57,1	56,2
A	23,2	21,5	36,7	41,0	42,2	37,6	30,5	31,0	31,2
B	5,2	25,6	6,0	3,9	3,3	2,2	1,9	1,2	1,4
C	23,9	4,3	1,9	1,7	1,2	1,1	2,3	2,1	2,3
D	3,2	3,0	3,4	1,9	1,6	2,9	1,2	4,2	4,4
E	0,6	0,6	1,1	0,7	0,4	0,5	0,6	0,6	0,7
F	1,3	0,6	0,5	0,4	0,4	0,4	0,6	0,7	0,9
G	2,5	1,9	0,8	0,5	0,4	0,3	0,5	0,5	0,6
H	7,1	5,5	4,8	4,2	3,2	3,0	3,2	2,6	2,3
AA-C	85,3	88,4	89,4	92,3	94,0	92,9	93,9	91,4	91,1
D-H	14,7	11,6	10,6	7,7	6,0	7,1	6,1	8,6	8,9

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Banco Santander.

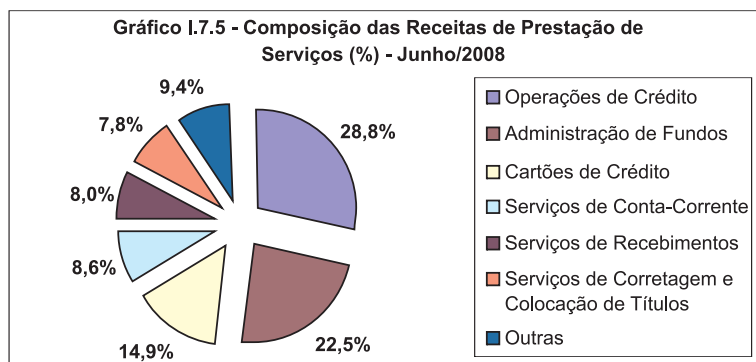
Índices de cobertura e de eficiência

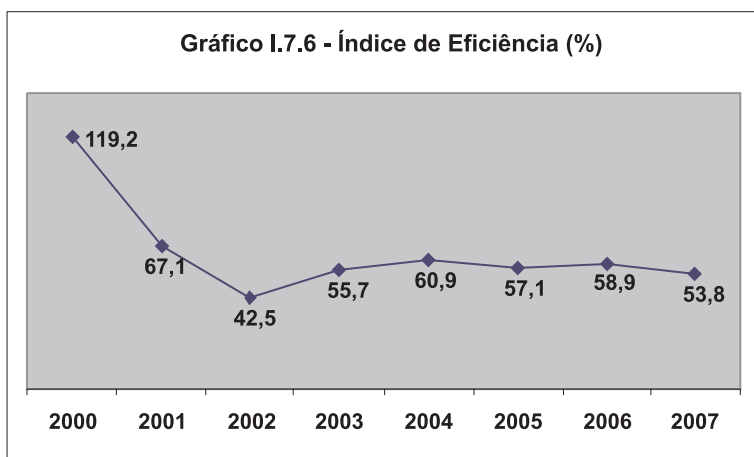
Seguindo uma tendência do setor bancário, o Índice de Cobertura do Santander vem crescendo significativamente, atingindo 198,3% em junho de 2008, contra 53,3% em 1998. Essa evolução se deve ao crescimento de 1.461% das Receitas de Prestação de Serviços no período de 1998 a 2007, contra um crescimento de somente 349% das Despesas de Pessoal (Tabela I.7.5).

Tabela I.7.5 – Índice de Cobertura (em R$ milhões)

	1998	**1999**	**2000**	**2001**	**2002**	**2003**	**2004**	**2005**	**2006**	**2007**	**1ºS 08**
Rec. Prestação Serviços	235	153	211	980	1.268	1.393	1.930	2.280	2.859	3.668	1.973
Despesas de Pessoal	441	344	469	2.531	1.742	1.722	1.893	2.107	1.938	1.981	995
Índice de Cobertura (%)	53,3	44,5	45,0	38,7	72,8	80,9	102,0	108,2	147,5	185,2	198,3

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Banco Central do Brasil.

Esse aumento das receitas de prestação de serviços pode ser explicado pela ampliação das operações de maior participação nas receitas totais: operações de crédito, administração de fundos e cartões de crédito, que responderam por 28,8%, 22,5% e 14,9% do total de receitas, respectivamente (Gráfico I.7.5).

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Banco Santander.

Em 2007, o Índice de Eficiência do Santander foi de 53,8%, contra 58,9% em 2006 (Gráfico I.7.6). Esse índice vem apresentando tendência de queda, sendo que a significativa redução verificada em 2001 foi resultado de um programa de redução dos gastos de pessoal, de redução nas despesas de provisão em crédito e do aumento nas receitas de comissões.

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Banco Central do Brasil.

Composição dos ativos e das receitas de intermediação financeira

A carteira de Ativos do Santander é composta, principalmente, por Operações de Crédito e Arrendamento Mercantil, que responderam, em junho de 2008, por 32,9% dos ativos totais. Até 2006, a participação da carteira de TVM e Instrumentos Financeiros Derivativos era maior do que a da carteira de Operações de Crédito e Arrendamento Mercantil entretanto, desde 2007; essa composição se inverteu (Tabela I.7.6).

Tabela I.7.6 – Composição dos Ativos (em %)

Data	Aplicações Interfin.	TVM e Instr. Financ. Deriv.	Op. de Crédito e Arrend. Merc.	Outros Créditos	Outros[1]	Ativo Total (em R$ bilhões)
dez./97	10,4	35,1	23,4	16,5	14,6	2,7
dez./98	7,7	30,6	30,5	15,4	15,8	11,4
dez./99	1,7	31,3	26,1	23,3	17,6	13,2
dez./00	4,2	46,2	19,6	16,2	13,8	25,2
dez./01	5,0	45,8	20,5	17,7	11,0	57,4
dez./02	7,5	37,7	23,3	20,2	11,3	54,6
dez./03	10,6	36,3	24,9	16,8	11,4	57,0
dez./04	11,1	35,7	28,3	14,0	10,9	66,5
dez./05	12,1	33,6	29,7	15,4	9,2	85,0
dez./06	5,2	38,7	33,4	15,2	7,5	102,1
dez./07	21,8	17,5	33,8	18,1	8,8	116,3
jun./08	19,6	17,4	32,9	20,3	9,8	127,3
Cresc. (%)	8.870,7	2.249,7	6.593,4	5.725,6	3.117,7	4.614,8

1) Inclui Disponibilidades, Relações Interfinanceiras, Relações de Interdependências, Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa, Outros Valores e Bens, Imobilizado de Arrendamento e Permanente.

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Banco Central do Brasil.

Verificou-se um significativo crescimento das Operações de Crédito e Arrendamento Mercantil, no período de dezembro de 1997 a junho de 2008. Enquanto essas operações cresceram 6.593%, a carteira de TVM cresceu 2.250% nesse período. A carteira de TVM e Instrumentos Financeiros Derivativos é composta, principalmente, por títulos públicos. Essa participação, entretanto, vem decrescendo, passando de 84,6%, em 2002, para 68,4%, em junho de 2008 (Tabela I.7.7).

Tabela I.7.7 – Composição da Carteira de Títulos e Valores Mobiliários (%)

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	jun./08
Títulos Públicos	84,6	77,8	80,4	81,2	83,0	66,2	68,4
Títulos Privados	15,4	22,2	19,6	18,8	17,0	33,8	31,6

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Banco Central do Brasil.

As receitas com Operações de Crédito e Arrendamento Mercantil e as Operações com TVM também são os principais componentes das Receitas de Intermediação Financeira do Santander. No período de 1999 a 2002, as Operações com TVM representaram a maior parte das receitas; entretanto, a partir de 2003, as Operações de Crédito e Arrendamento Mercantil passaram a ser as principais responsáveis pelas Receitas de Intermediação Financeira, com uma participação de 52,2% no primeiro semestre de 2008 (Tabela I.7.8).

Tabela I.7.8 – Composição das Receitas de Intermediação Financeira (em %)

Data	Op. Crédito e Arrend. Merc.	Operações com TVM	Outros[1]	Total (em R$ bilhões)
1998	57,5	33,9	8,6	2,4
1999	32,2	43,9	23,9	4,2
2000	41,6	57,2	1,2	3,7
2001	36,4	61,3	2,3	11,2
2002	32,1	78,2	-10,3	13,4
2003	43,4	36,3	20,3	10,0
2004	45,7	43,7	10,6	10,2
2005	46,0	41,1	12,9	13,7
2006	52,8	38,7	8,5	14,8
2007	53,3	39,8	6,9	16,9
1ºS 2008	52,2	39,9	7,9	9,3
Cresc. (%)	556,8	729,3	462,1	604,2

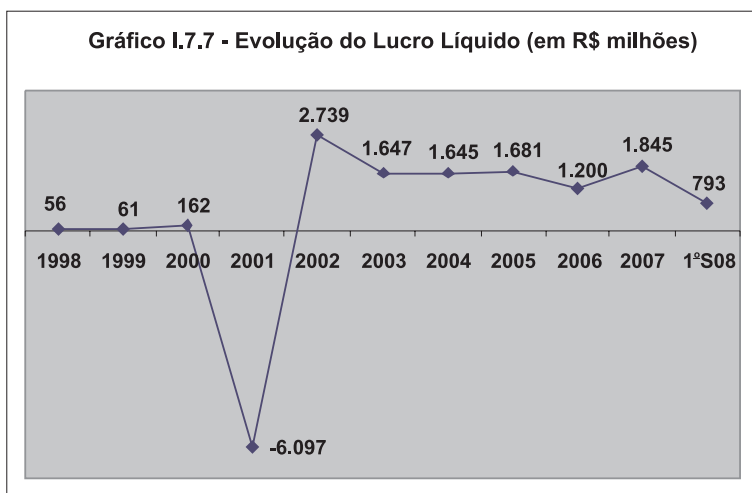
1) Inclui Operações com Instrumentos Financeiros Derivativos, Operações de Câmbio e Aplicações Compulsórias.

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Banco Central do Brasil.

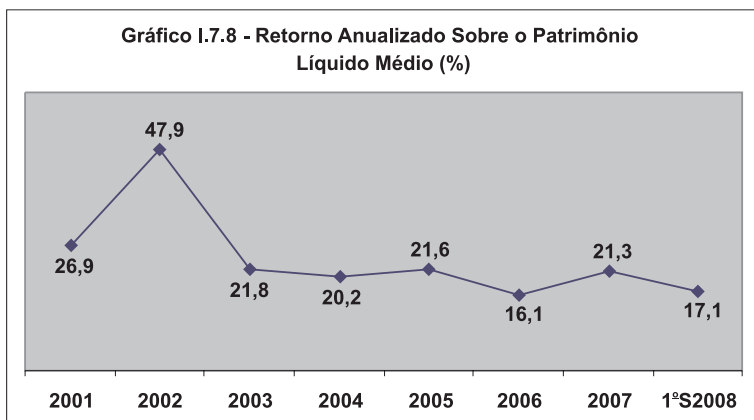
O crescimento das receitas de operação de crédito e arrendamento mercantil verificado nos últimos anos foi consequência, principalmente, do aumento da carteira de crédito, sobretudo da carteira de crédito pessoa física e crédito imobiliário.

Nos últimos anos, o fraco desempenho dos resultados das operações com TVM e instrumentos financeiros derivativos deveu-se, principalmente, aos impactos negativos da redução das taxas de juros. Apesar disso, no período de 1998 a 2007 as receitas com Operações com TVM foram as que mais cresceram – uma ampliação de 729,3%.

Resultados

O lucro líquido do Santander vem apresentando bom desempenho desde 2002, após as aquisições realizadas, alcançando R$ 1,85 bilhão em 2007 e R$ 793 milhões no primeiro semestre de 2008 (Gráfico I.7.7). Esse resultado representou 11% do lucro do grupo (*Valor Econômico*, 8/2/2008).

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Banco Central do Brasil.

Nos últimos anos, o bom desempenho alcançado foi resultado do crescimento da carteira de crédito (*Valor Econômico*, 25/10/2007) e da evolução favorável das receitas atreladas aos negócios comerciais: receitas com operações de crédito e prestação de serviços. O prejuízo verificado em 2001, por sua vez, foi resultado das provisões realizadas após a aquisição do Banespa.

No primeiro semestre de 2008, entretanto, o resultado foi impactado negativamente pelas novas regras criadas pelo Banco Central para a cobrança de tarifas, que provocaram um menor crescimento das receitas com prestação de serviços. O Retorno Anualizado Sobre o Patrimônio Líquido Médio atingiu 17,1% no primeiro semestre de 2008, contra 21,3% em 2007 e 16,1% em 2006 (Gráfico I.7.8).

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Banco Santander.

Tendências recentes

A estratégia do Santander tem sido focada na ampliação do crédito, na bancarização (*Valor Econômico*, 6/7/2007), na diversificação do *portfolio* (*Valor Econômico*, 17/4/2007) e na administração de folhas de pagamento. O foco na administração de folhas de pagamento permite o aumento da receita por cliente, a penetração de produtos e a ampliação do crédito, principalmente o crédito consignado, o financiamento ao consumo e as operações com cartão de crédito (*Valor Econômico*, 1/10/2007).

A ampliação do crédito é uma das principais metas do Santander, que tem se especializado, crescentemente, no varejo. O segmento de cartões de crédito, por exemplo, é considerado de forte potencial de expansão por ser um produto que tende a se popularizar ainda mais (*Valor Econômico*, 6/7/2007).

A instituição começou a operar com *leasing* para pessoas físicas em 2008 e pretende se concentrar nesse segmento nos próximos anos, com o objetivo de ampliar sua participação no mercado de crédito em geral e, principalmente, no financiamento de automóveis (*Valor Econômico*, 8/2/2008).

Em 2008, o Santander foi o primeiro dos grandes bancos a disponibilizar empréstimo pessoal com garantia de imóvel, o chamado "*home equity*", bem popular em outros países. Semelhante ao que é oferecido no segmento de veículos, o novo produto funcionará como um refinanciamento da moradia já quitada, que permanecerá alienada em nome do banco durante a vigência do contrato. Com essa modalidade, o banco pretende atrair o segmento de pessoas físicas de alta renda e as pequenas e médias empresas (*Valor Econômico*, 4/7/2008).

No crédito imobiliário, segmento considerado importante para o banco, a instituição vem firmando parcerias comerciais com empresas incorporadoras, como Rodobens, Cyrella, Rossi, Tecnisa e Agra. O Santander também vem criando canal de relacionamento com as imobiliárias, estratégia que já é responsável por 14% do fluxo de origem dos negócios. Como exemplo, pode ser citada a parceria firmada com a imobiliária Itaplan, para concessão de empréstimos habitacionais (*O Estado de S. Paulo*, 27/6/2008 [2]). A atuação da instituição no crédito habitacional está concentrada, principalmente, nas regiões Sul e Sudeste, onde o valor médio das moradias é maior (*Valor Econômico*, 1/4/2008 [1]).

O banco pretende ampliar sua atuação no crédito imobiliário para baixa renda, por meio de recursos do FGTS, sendo que já começou a operar com essa linha junto aos servidores públicos do Estado de São Paulo. Para o banco, o segmento de mercado que atende famílias com renda entre cinco e dez salários mínimos é o mais promissor (*Valor Econômico*, 24/1/2008; *Valor Econômico*, 25/4/2008; *Valor Econômico*, 4/7/2008).

O Santander também tem como estratégia a ampliação da sua atuação no segmento de pequenas e médias empresas. Em 2008, o banco lançou três novas linhas de financiamento, uma delas em parceria com a Microsoft e a Telefônica (*DCI* – SP, 17/9/2008).

Como parte de sua estratégia, a instituição também não descarta eventuais aquisições em segmentos específicos, como o de financeiras ou outros nichos de crédito (*Valor Econômico*, 6/7/2007). Após as medidas do Banco Central que liberaram o compulsório, o Santan-

der anunciou que já comprou dez carteiras de bancos menores em 2008. A instituição ainda negocia a compra de outras carteiras (*Valor Econômico*, 28/10/2008).

O Santander da Espanha anunciou um investimento de US$ 800 milhões[26] no Brasil, até 2010, e a meta de conquistar 3 milhões de novos clientes, além do lançamento de um fundo de US$ 1 bilhão para investimento em projetos de infraestrutura na América Latina, principalmente no Brasil e no México, onde estão concentrados os maiores projetos. A expectativa é que a instituição tenha um papel importante junto aos projetos do Programa de Aceleração do Crescimento (PAC). A instituição pretende ampliar sua atuação junto ao que chama de classes médias emergentes, uma vez que, segundo projeções dos economistas do banco, o Brasil deve ser o país no qual mais famílias vão ascender à classe média. Portanto, uma das estratégias a ser focada pela instituição é a bancarização. Para o Santander, o Brasil é o terceiro país mais importante do grupo (*Valor Econômico*, 6/7/2007).

Para tornar essa estratégia viável, o Santander pretende expandir sua rede de atendimento, reforçando as operações nas regiões onde é mais forte, ou seja, Sul, Sudeste e grandes cidades do país (*Valor Econômico*, 3/11/2008 [2]).

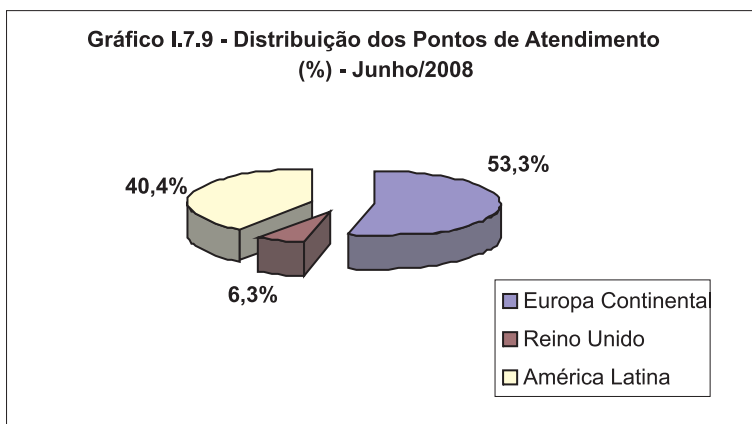
Atuação externa[27]

O Grupo Santander, fundado em 1857 na Espanha, é a maior instituição financeira da zona do euro por capitalização em bolsa, estando presente em mais de 40 países. Em junho de 2008, contava

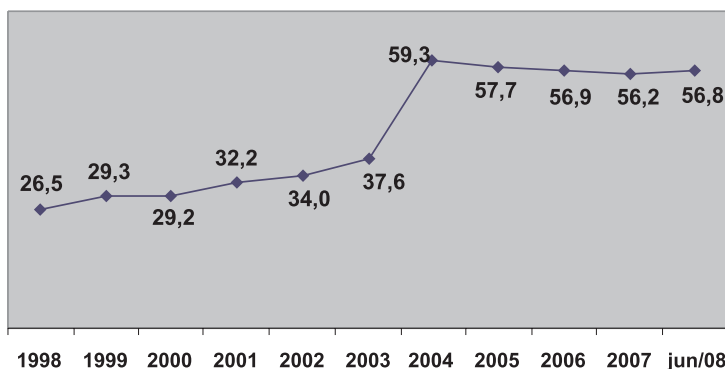
26 Corresponde a 40% do total de recursos que o Santander pretende investir na América Latina até 2010, através do Plano América 2010.

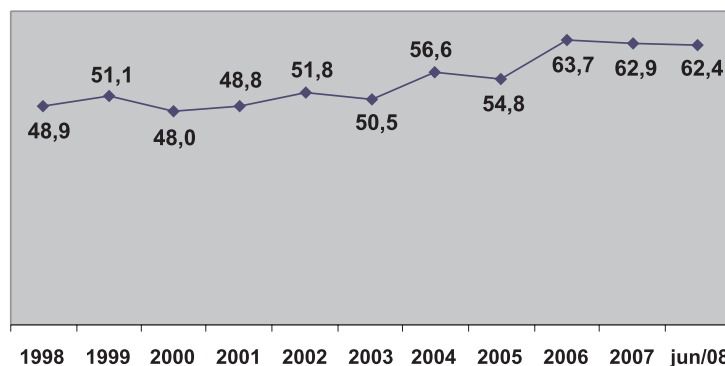
27 As regras contábeis espanholas se diferenciam, em alguns pontos, das regras brasileiras, como na contabilização de venda de papéis e compra de folha de pagamento. Entretanto, essa diferença não irá interferir nesta análise, uma vez que, para possibilitar a comparação, neste item serão adotados os critérios espanhóis também para o Brasil.

com mais 11 mil agências, 131 mil funcionários, 65 milhões de clientes e volume de recursos administrados superior a 1 trilhão de euros.

O grupo é segmentado em três áreas geográficas: Europa Continental, que é subdividida nas unidades Red Santander, Banesto, Santander Consumer Finance e Portugal; Reino Unido, representado pelo Banco Abbey, instituição adquirida pelo grupo em 2004; e América Latina, composta pelas unidades do Brasil, México e Chile. As áreas com maior quantidade de pontos de atendimento são Europa Continental e América Latina, com participação de 53,3% e 40,4%, respectivamente (Gráfico I.7.9).

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Grupo Santander.

O grupo atua, principalmente, em três grandes áreas: Banco Comercial (Varejo), Banco de Atacado Global (para grandes clientes) e Gestão de Ativos e Seguros.

A carteira de crédito atingiu 573 bilhões de euros em junho de 2008, um crescimento de 396% em relação a dezembro de 1998. A instituição vem buscando ampliar a participação da concessão de créditos com garantias reais. Em junho de 2008, essa participação atingiu 56,8% (Gráfico I.7.10).

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Grupo Santander.

A participação do crédito no total de ativos do grupo também vem apresentando crescimento. Essa participação foi de 62,4% em junho de 2008, contra 48,9% em 1998 (Gráfico I.7.11).

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Grupo Santander.

A unidade que tem maior participação no crédito total do Grupo Santander é o Reino Unido, seguido pelo Red Santander. No período de dezembro de 2005 a junho de 2008, a unidade que apresentou maior crescimento da carteira de crédito foi a situada no Brasil, com uma ampliação de 84,7% (Tabela I.7.9).

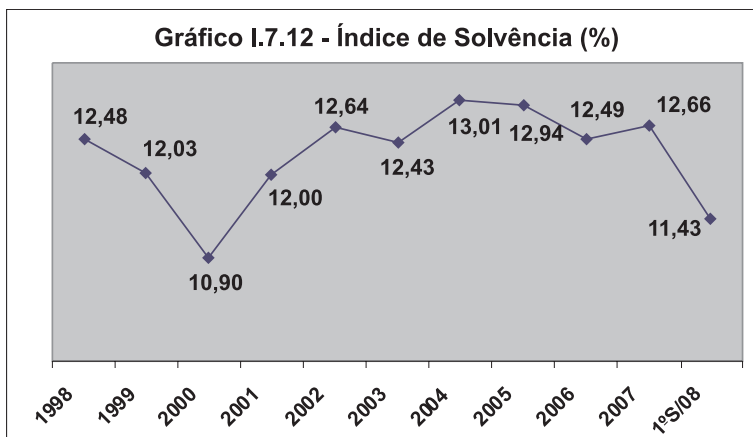
Tabela I.7.9 – Participação na Carteira de Crédito Total (%)

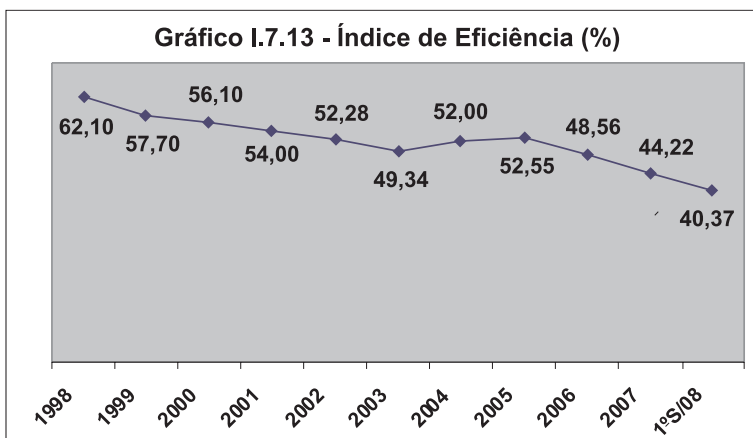
	2005	**2006**	**2007**	**jun./08**	**Cres. (%)**
Europa Continental	48,8	52,0	55,1	57,1	50,5
Red Santander	20,4	20,2	20,7	21,3	34,7
Banesto	11,0	11,7	13,1	13,7	60,8
Santander Consumer Finance	6,8	7,6	8,1	8,6	63,3
Portugal	5,9	5,4	5,3	5,7	22,7
Outros	4,7	7,1	7,9	7,8	110,8
Reino Unido	39,5	36,5	32,7	30,5	-0,5
América Latina	11,7	11,5	12,2	12,4	36,7
Brasil	2,5	2,7	3,5	3,5	84,7
México	3,0	3,0	2,5	2,7	15,9
Chile	3,4	2,9	3,0	2,9	9,6
Outros	2,8	2,9	3,2	3,3	31,5

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Grupo Santander.

Todas as empresas do grupo têm rigorosas regras de conduta, que se enquadram na legislação norte-americana. No início de 2007, o Santander obteve a certificação da Lei Sarbanes-Oxley, que atesta o cumprimento das regras estabelecidas pela legislação norte-americana. A lei defende o interesse dos investidores e protege a sociedade, estabelecendo critérios de transparência e rigorosos controles internos.

A instituição também se comprometeu formalmente com o Banco de Espanha a utilizar os enfoques mais avançados para fins de cálculo de capital regulatório, tanto em risco de crédito quanto em risco operacional. Tais metodologias fazem uso de modelos internos de mensuração de riscos, proporcionando a otimização de alocação de capital regulatório e um ambiente de controle de riscos em linha com as melhores práticas de mercado.

O Índice de Basileia do grupo atingiu 11,43% em junho de 2008, menor do que o verificado em anos anteriores, porém, acima do mínimo exigido pelo Acordo da Basileia, de 8% (Gráfico I.7.12).

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Grupo Santander.

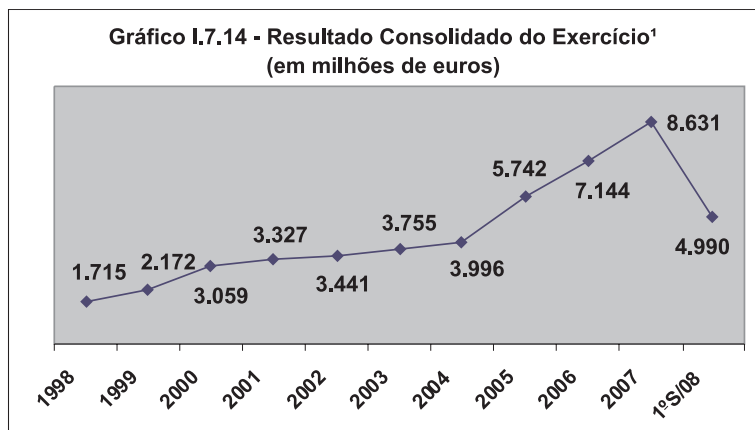
O Índice de Eficiência, por sua vez, vem decrescendo nos últimos anos, passando de 62,1% em 1998 para 40,37% no primeiro semestre de 2008 (Gráfico I.7.13).

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Grupo Santander.

O Índice de Eficiência das unidades do grupo também apresentou tendência de queda, sendo que, no primeiro semestre de 2008, as unidades do Reino Unido e de Portugal apresentaram índices maiores em relação às demais (Tabela I.7.10).

Tabela I.7.10 – Índice de Eficiência (%)

	2005	2006	2007	jun./08
Europa Continental	37,7	40,8	38,8	36,7
Red Santander	37,9	41,0	38,7	35,7
Banesto	37,6	45,3	41,2	39,6
Santander Consumer Finance	30,8	34,7	29,6	27,1
Portugal	43,5	47,3	44,0	43,3
Reino Unido	60,1	55,1	50,1	46,7
América Latina	47,4	47,0	41,8	37,7
Brasil	46,6	46,4	39,6	36,9
México	49,9	44,0	37,7	30,7
Chile	40,9	41,5	39,2	37,7

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Grupo Santander.

Em 2007, o grupo alcançou um lucro líquido de 8,6 bilhões de euros. No primeiro semestre de 2008, o lucro já atingiu 5 bilhões de euros. Nos últimos anos, a tendência tem sido de crescimento (Gráfico I.7.14).

1) Excluindo receitas/despesas extraordinárias.

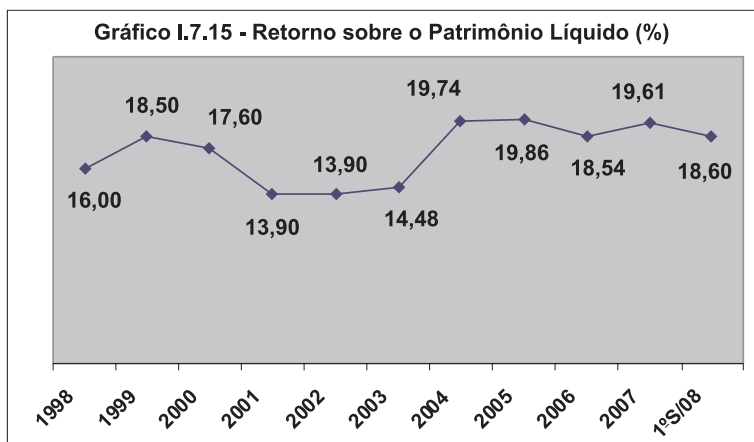
Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Grupo Santander.

A unidade que mais contribuiu para o resultado do grupo foi a Red Santander; entretanto, as unidades da América Latina são as que mais têm apresentado crescimento em sua contribuição (Tabela I.7.11).

Tabela I.7.11 – Benefício Atribuído ao Grupo (%)

	2005	2006	2007	jun./08	Cresc. (%)
Europa Continental	53,6	51,4	53,3	53,9	48,2
Red Santander	23,1	22,3	21,8	23,3	40,5
Banesto	9,0	8,1	8,7	8,9	34,2
Santander Consumer Finance	8,7	8,4	8,7	8,6	47,6
Portugal	6,2	6,3	6,2	6,3	48
Outros	6,6	6,3	7,9	6,8	95
Reino Unido	14,5	14,8	14,5	14,1	48,1
América Latina	31,9	33,8	32,2	32	50,1
Brasil	10,6	11,1	10,9	11,3	53,2
México	6,8	7,8	7,9	8,3	73,8
Chile	6,1	7,2	6,5	5,8	60,6
Outros	8,4	7,7	6,9	6,6	19,8

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Grupo Santander.

O Retorno sobre o Patrimônio Líquido do Grupo Santander atingiu 18,6% no primeiro semestre de 2008, com tendência de oscilação no período analisado (Gráfico I.7.15).

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Grupo Santander.

Com relação às unidades do grupo, os maiores retornos são do Chile, Reino Unido e Brasil. No período analisado, as unidades que mais cresceram com relação a esse índice foram Chile, Portugal, México e Brasil (Tabela I.7.12).

Tabela I.7.12 – Retorno sobre o Patrimônio Líquido das Unidades do Grupo[1] (%)

	2005	**2006**	**2007**	**jun./08**	**Cres. (%)**
Europa Continental	22,05	20,41	21,31	21,21	-3,8
Red Santander	22,83	21,29	22,71	24,71	8,2
Banesto	19,38	20,61	18,26	19,95	2,9
Santander Consumer Finance	46,13	35,60	34,12	22,60	-51,0
Portugal	20,79	24,07	28,55	26,89	29,3
Reino Unido	35,66	32,79	32,26	29,70	-16,7
América Latina	23,15	26,57	29,10	27,68	19,6
Brasil	23,07	28,42	28,45	29,00	25,7
México	20,42	23,08	26,48	26,08	27,7
Chile	25,03	32,15	43,81	33,14	32,4

1) Excluindo as receitas/despesas extraordinárias.

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Grupo Santander.

Com relação às estratégias recentes, o Grupo Santander tem buscado unificar sua marca em todas as nações onde atua, para simbolizar o fortalecimento dos negócios nos mercados globais. A decisão foi pautada pela crença de que uma assinatura com a qual possa se identificar em todos os mercados é essencial para competir em condições de igualdade com os demais grandes bancos mundiais.

O grupo também procura se concentrar em clientes pessoas físicas e pequenas e médias empresas, que respondem por 84% dos resultados do banco. Recentemente, a instituição também se voltou para produtos mais rentáveis, porém com maior risco, principalmente na América Latina. Essa estratégia provocou o aumento da provisão para créditos duvidosos.

No mercado de financiamento de imóveis, por exemplo, o Santander é líder na Espanha e no Chile (*Gazeta Mercantil*, 26/9/2007). O grupo também tem forte atuação no mercado de financiamento de veículos (*Valor Econômico*, 11/4/2006).

As expectativas do Santander com relação à América Latina são bem otimistas (*Valor Econômico*, 3/7/2007 [2]). Nesse sentido, foi lançado, no final de 2006, o Plano América 2010, que detalha as estratégias que o banco utilizará para duplicar seu tamanho na região. Estão previstos investimentos de US$ 2 bilhões até 2010 (*Valor Econômico*, 6/7/2007).

Em julho de 2007, o Santander também lançou um fundo de US$ 1 bilhão para investimento em projetos de infraestrutura na América Latina, principalmente no Brasil e no México, onde estão concentrados os maiores projetos. A instituição pretende ampliar sua atuação junto ao que chama de classes médias emergentes, visando dobrar sua fatia de mercado em cinco anos. Os setores prioritários serão transportes, saneamento, habitação e comunicações, segmentos que o Santander classifica como "infraestrutura social" (*Valor Econômico*, 6/7/2007).

A aquisição do ABN também faz parte da estratégia do grupo de ampliar seus negócios na América Latina (*Valor Econômico*, 8/10/2007). As projeções do banco para Brasil e América Latina consideram que a região está gerando novas riquezas financeiras e crescendo acima da média dos países desenvolvidos. Na avaliação dos executivos do Santander, a crise financeira recente, apesar de ter afetado o valor de várias companhias europeias que investem na região, não irá afetar, na mesma proporção, os investimentos dessas empresas em ativos fixos no Brasil e demais países da região.

O próprio Santander foi afetado, embora menos do que outros bancos europeus e americanos. Em dezembro de 2006, o banco tinha um valor de mercado de 88 bilhões de euros, capitalização que caiu para 73 bilhões de euros em 30 de junho de 2008, segundo cálculos da instituição. O grupo está, então, adaptando sua operação para reduzir os impactos da crise. Uma das medidas adotadas inclui um crescimento mais equilibrado com menor foco no crédito. Essa estratégia, entretanto, não será adotada para os países emergentes, em que a intenção é aumentar o volume das operações (*Valor Econômico*, 8/7/2008).

HSBC

Histórico e estrutura

O HSBC Holdings foi fundado em 1865 e é sediado em Londres, Inglaterra. A instituição atua nos segmentos de varejo, *commercial*, *corporate*, *investment* e *private banking*; *trade services; cash management*; serviços de tesouraria e mercados de capital; seguros e previdência; empréstimos e financiamentos; fundos de pensão e investimento, dentre outros.

O banco iniciou suas operações no Brasil em 26 de março de 1997, com a aquisição do Bamerindus. Essa aquisição deu origem ao HSBC Bamerindus S.A., que, em 1999, passou a se chamar HSBC Bank Brasil S.A. – Banco Múltiplo, com a logomarca HSBC + Hexágono, seguindo o projeto de unificação mundial da marca no mundo.

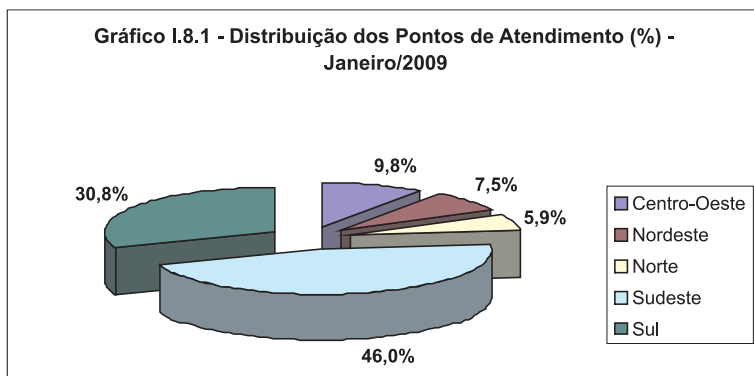
O maior acionista do banco é o HSBC Bank, com 99,396% do capital social, seguido pelo HSBC *Leasing* Arrendamento Mercantil (Brasil) S.A. e por Outras Participações Minoritárias, com participações de 0,601% e 0,003%, respectivamente.

Rede de atendimento

A rede de atendimento do HSBC, presente em 559 municípios brasileiros, é composta por 924 agências, 453 postos de atendimento bancários, 1.022 postos de atendimento eletrônicos, 2.419 ambientes de autoatendimento, 5.500 caixas automáticos e 26 mil funcionários. Os clientes contam, ainda, com 25 mil caixas automáticos na rede compartilhada com outros bancos no Brasil, banco 24 horas e uma dependência no exterior localizada em Grand Cayman.

O HSBC disponibiliza, também, 250 agências próprias da Financeira Losango, que oferece financiamento de veículos, Conta Losango, crédito consignado, cartões de crédito, seguros e correspondentes bancários nos pontos de venda. A financeira atua por meio de 21 mil parcerias com grupos varejistas com forte penetração

regional (*Valor Econômico*, 4/1/2008; *Valor Econômico*, 20/6/2008; *Valor Econômico*, 14/7/2008).

A maior parte dos pontos de atendimento está concentrada na região Sudeste, sendo que 76,8% desses pontos estão localizados nas regiões Sudeste e Sul (Gráfico I.8.1).

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* da Febraban.

Internacionalmente, o Grupo HSBC está presente em 86 países e territórios, sendo um dos maiores grupos financeiros do mundo. Disponibiliza mais de 1 milhão de caixas automáticos para saques no exterior, por meio da rede Cirrus/MasterCard e Visa Plus/Visa, e aproximadamente 50 milhões de estabelecimentos conveniados com as redes MasterCard Maestro e Visa Electron para compras com cartão de débito no Brasil e no exterior.

Base de clientes

A carteira do HSBC Bank Brasil é de aproximadamente 5,6 milhões de clientes Pessoa Física e 347,6 mil de clientes Pessoa Jurídica, segmentados em Varejo, Commercial Banking, Corporate, InvestmentBanking and Markets e Private Banking. Por meio da Financeira Losango, o HSBC atende 18 milhões de clientes (*Gazeta Mercantil*, 24/3/2008 [2]), concentrados nas classes C, D e E.

No segmento de Private Bank, a instituição atende clientes com aplicações acima de R$ 1,6 milhão, estando presente nos Estados de São Paulo, Rio de Janeiro e Minas Gerais, nos municípios de Salvador, Curitiba e Porto Alegre e no Distrito Federal (*Valor Econômico*, 20/5/2008).

Captações

O HSBC capta recursos principalmente por meio de Depósitos a Prazo, que representaram, em junho de 2008, 80,1% do total de recursos captados. As captações por depósito representaram 97,9% do total, contra somente 2,1% captado por meio do mercado aberto (Tabela I.8.1).

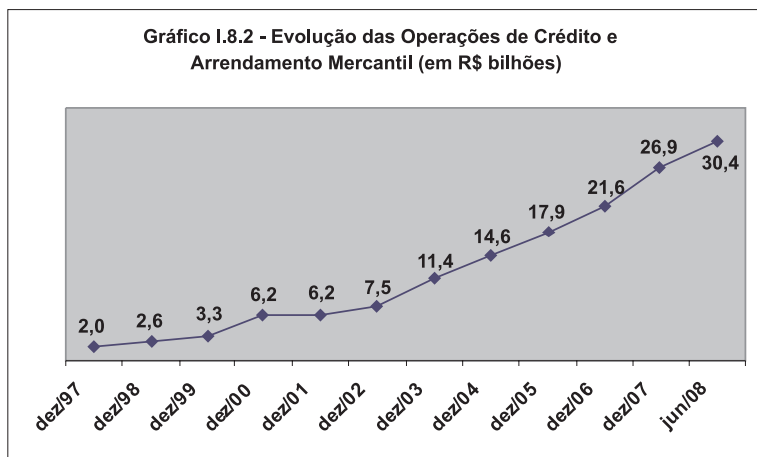
Tabela I.8.1 – Composição das Captações (em %)

	À Vista	Poupança	Interfin.	A Prazo	Outros	Depósitos Totais	Cap. Merc. Aberto	Total (em R$ bilhões)
dez./97	9,3	37,5	5,6	17,8	0,1	70,3	29,7	9,5
dez./98	6,6	60,0	0,8	23,0	0,0	90,4	9,6	7,6
dez./99	12,7	41,1	0,1	26,8	0,0	80,7	19,3	7,8
dez./00	19,5	15,0	0,4	33,6	0,0	68,5	31,5	11,6
dez./01	19,3	12,6	0,5	40,3	0,0	72,7	27,3	12,3
dez./02	23,2	12,3	0,8	60,5	0,0	96,8	3,2	13,3
dez./03	18,9	9,9	1,1	65,6	0,0	95,5	4,5	15,8
dez./04	14,6	6,5	0,2	73,2	0,0	94,5	5,5	24,4
dez./05	11,6	4,7	0,1	67,8	0,1	84,3	15,7	34,5
dez./06	11,7	3,9	0,7	71,0	0,2	87,5	12,5	43,1
dez./07	15,2	4,5	1,8	74,8	0,3	96,6	3,4	45,9
jun./08	11,8	4,2	1,7	80,1	0,1	97,9	2,1	54,7
Cresc.	629,2	-36,0	73,1	2.510,5	1.534,9	705,3	-58,6	475,8

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Banco Central do Brasil.

Os Depósitos a Prazo foram a forma de captação que mais cresceu no período de dezembro de 1997 a junho de 2008 – uma ampliação de 2.511%. Os Depósitos à Vista também tiveram participação significativa nas captações totais, de 11,8% em junho de 2008.

Carteira de crédito

A carteira de crédito do HSBC vem apresentando crescimento significativo nos últimos anos, tendo alcançado, em junho de 2008, R$ 30,4 bilhões (Gráfico I.8.2).

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Banco Central do Brasil.

Esse crescimento tem sido impulsionado, principalmente, pelo segmento Pessoas Físicas, que, em junho de 2008, atingiu uma participação de 50,6% da carteira de crédito total do HSBC. De dezembro de 1999 a junho de 2008, esse segmento apresentou um crescimento de 2.287,8%, o maior verificado no período (Tabela I.8.2).

As linhas que mais contribuíram para esse bom desempenho da carteira de Pessoas Físicas foram o financiamento de veículos e o crédito consignado. No primeiro semestre de 2008, a carteira de financiamento de veículos representava 20% da carteira total, com um crescimento de 44% em relação ao primeiro semestre de 2007. A carteira de crédito consignado, por sua vez, atingiu uma participação de 6% do total da carteira de crédito, com um crescimento de 53% em relação ao primeiro semestre de 2007.

Tabela I.8.2 – Composição da Carteira de Crédito por Cliente (%)

	dez./99	dez./00	dez./01	dez./02	dez./03	dez./04	dez./05	dez./06	dez./07	jun./08	Cresc.
Pessoas Jurídicas	48,0	42,6	46,8	45,8	38,8	37,9	32,6	37,4	41,6	42,7	871,5
Pessoas Físicas[1]	23,2	35,4	38,1	42,7	52,1	54,9	61,0	57,5	52,7	50,6	2.287,8
Agropecuária	6,5	8,6	2,9	2,9	2,4	1,8	1,4	0,9	1,1	1,0	65,3
Crédito Imobiliário	22,3	13,4	12,2	8,6	6,7	5,4	5,0	4,2	4,6	5,7	180,5
Pessoas Físicas	17,2	11,4	9,6	6,6	4,0	2,8	2,1	1,8	1,7	1,8	15,2
Pessoas Jurídicas	5,1	2,0	2,6	2,0	2,7	2,6	2,9	2,4	2,9	3,9	742,0

1) Composto, principalmente, por operações de cartões de crédito, crédito pessoal, empréstimos consignados e CDC veículos.

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Banco HSBC.

O segmento de cartões também vem apresentando resultado positivo. Em 2007, foram colocados no mercado mais de 3 milhões de cartões. Com isso, a unidade brasileira do banco inglês foi a que mais emitiu cartões no mundo, entre os 83 países onde o HSBC opera (*Valor Econômico*, 4/1/2008). O volume de recursos movimentado pelos cartões da instituição cresceu 80% em 2007, sendo que o banco fechou o ano com uma base de 8 milhões de cartões, incluindo os da Financeira Losango, que pertence ao grupo (*Valor Econômico*, 4/1/2008).

Portanto, o resultado operacional do HSBC permaneceu fortemente concentrado no segmento de Pessoas Físicas, cuja participação cresceu de 29%, em 2006, para 36%, em 2007, seguido pelo segmento de Pequenas e Médias Empresas, que representou 31%, em 2007, contra 34%, em 2006.

O segmento de pequenas e médias empresas também vem apresentando crescimento significativo (*Gazeta Mercantil*, 19/8/2008). No primeiro semestre de 2008, de 15% a 20% dos recursos destinados às pequenas empresas foram direcionados para investimento. No caso das médias empresas, esse percentual foi de mais de 30% (*Valor Econômico*, 4/9/2008).

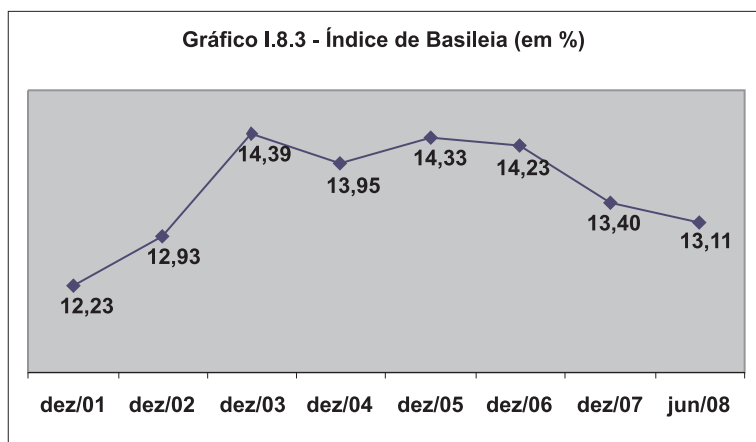
A instituição tem forte atuação no comércio exterior, que vem apresentando altas taxas de crescimento. O HSBC usou sua pre-

sença global como principal estratégia para esse crescimento (*Valor Econômico*, 4/6/2008).

Apesar do crescimento da carteira de crédito, o HSBC registrou um índice de inadimplência de 4,9% em 2007, contra um índice de 6,3% em 2006, refletindo, assim, uma melhoria da qualidade de crédito. Na Financeira Losango, o índice está estabilizado em torno de 10%, desde o início de 2007 (*Valor Econômico*, 20/6/2008).

Gestão de riscos

O controle do HSBC sobre os riscos de mercado é baseado em uma política de limitar as operações de pessoas físicas a operações comerciais, restringindo as negociações dos produtos derivativos mais complexos apenas a escritórios com nível de experiência e conhecimento de produto apropriado e sistemas de controle robustos. Nesse processo de crescimento das operações de crédito, a instituição também busca se concentrar em ativos com garantias reais.

Com relação ao Índice de Basileia, o HSBC alcançou o índice de 13,11% em junho de 2008. Desde 2005, esse índice vem apresentando redução (Gráfico I.8.3).

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Banco Central do Brasil.

A participação dos créditos concentrados nos níveis AA, A, B e C atingiu 93,4% em junho de 2008, não tendo sofrido alterações significativas desde 2000. Entretanto, houve uma redistribuição entre esses níveis de risco, com uma diminuição das operações concentradas no nível AA e uma ampliação das operações classificadas como A e B (Tabela I.8.3).

Tabela I.8.3 – Composição da Carteira de Crédito por Nível de Risco (%)

	dez./00	**dez./01**	**dez./02**	**dez./03**	**dez./04**	**dez./05**	**dez./06**	**dez./07**	**jun./08**
AA	85,4	81,3	68,5	51,3	51,9	53,1	30,8	32,4	33,3
A	2,5	3,8	12,6	26,6	30,8	29,1	43,7	44,8	42,6
B	3,9	5,0	10,8	7,7	6,9	5,7	13,5	12,6	13,8
C	2,1	2,1	2,1	3,0	2,3	2,5	3,9	3,6	3,7
D	1,2	1,9	1,1	2,5	1,1	1,3	1,3	1,3	1,3
E	0,8	0,9	0,8	2,1	1,0	1,1	0,9	0,8	0,9
F	0,8	0,9	0,6	0,9	0,8	0,9	0,7	0,6	0,8
G	0,5	0,6	0,4	1,2	0,7	1,0	0,7	0,7	0,7
H	2,8	3,5	3,1	4,7	4,5	5,3	4,5	3,2	2,9
AA-C	93,9	92,2	94,0	88,6	91,9	90,4	91,9	93,4	93,4
D-H	6,1	7,8	6,0	11,4	8,1	9,6	8,1	6,6	6,6

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Banco HSBC.

Índices de cobertura e de eficiência

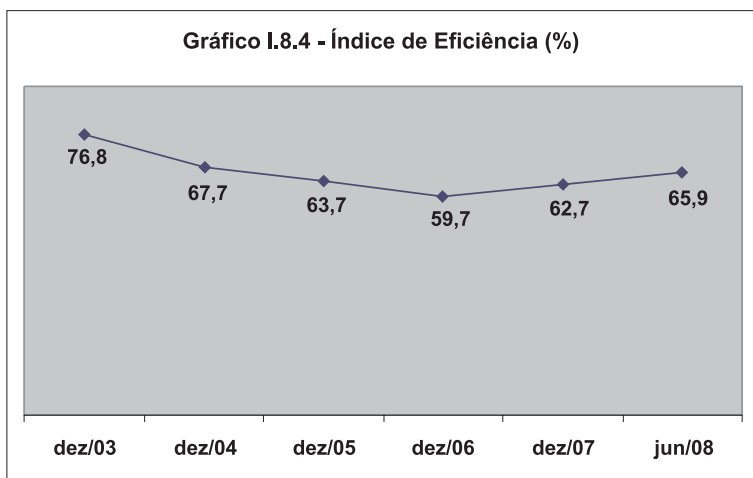
O Índice de Cobertura do HSBC atingiu 131% em junho de 2008. Nos últimos anos, verifica-se uma tendência de crescimento desse índice (Tabela I.8.4).

Tabela I.8.4 – Índice de Cobertura (em R$ milhões)

	1997	**1998**	**1999**	**2000**	**2001**	**2002**	**2003**	**2004**	**2005**	**2006**	**2007**	**1ºS 2008**
Rec. Prestação Serviços	435,6	811,3	758,5	828,0	1.002,5	1.038,8	1.188,8	1.467,5	1.941,3	2.238,1	2.392,7	1.123,6
Desp. Pessoal	588,4	873,1	919,4	1.044,6	1.062,6	1.228,1	1.248,2	1.388,5	1.451,3	1.570,9	1.807,6	857,2
Índice de Cobertura (%)	74,0	92,9	82,5	79,3	94,3	84,6	95,2	105,7	133,8	142,5	132,4	131,1

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Banco Central do Brasil.

Esse crescimento pode ser explicado pela ampliação de 449,3% nas Receitas de Prestação de Serviços no período de 1997 a 2007, contra uma ampliação de somente 207,2% nas Despesas de Pessoal.

O Índice de Eficiência, por sua vez, atingiu 65,9%, em junho de 2008. Até dezembro de 2006, esse índice apresentava tendência de queda; entretanto, em 2007 e no primeiro semestre de 2008, apresentou crescimento (Gráfico I.8.4).

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Banco HSBC.

Composição dos ativos e das receitas de intermediação financeira

A carteira de ativos do HSBC é composta, principalmente, por Operações de Crédito e Arrendamento Mercantil, que representaram 31,1% do total de ativos em junho de 2008. Até 2001, as Operações com TVM e Instrumentos Financeiros Derivativos eram os principais componentes da carteira, sendo que, em junho de 2008, essa participação atingiu 15,8%, contra 28,6% em dezembro de 2001 (Tabela I.8.5).

Tabela I.8.5 – Composição dos Ativos (em %)

Data	Aplicações Interfin.	TVM e Instr. Financ. Deriv.	Op. de Crédito e Arrend. Merc.	Outros Créditos	Outros[1]	Ativo Total (em R$ bilhões)
dez./97	23,6	25,5	15,4	17,5	18,0	13,0
dez./98	3,1	45,0	18,4	16,8	16,7	13,9
dez./99	13,1	31,6	25,1	12,9	17,3	13,3
dez./00	14,9	29,8	28,9	15,9	10,5	21,6
dez./01	12,6	28,6	27,8	17,9	13,1	22,4
dez./02	11,4	22,9	30,2	17,1	18,4	24,8
dez./03	9,2	19,2	43,5	14,5	13,6	26,3
dez./04	7,7	24,6	42,4	11,4	13,9	34,4
dez./05	14,7	23,9	37,6	10,7	13,1	47,5
dez./06	15,8	20,4	37,2	12,4	14,2	58,3
dez./07	10,8	18,6	38,0	16,0	16,6	70,8
jun./08	13,3	15,8	31,1	24,2	15,6	97,5
Cresc. (%)	322,4	363,0	1.410,3	935,5	546,6	650,0

1) Inclui Disponibilidades, Relações Interfinanceiras, Relações de Interdependências, Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa, Outros Valores e Bens, Imobilizado de Arrendamento e Permanente.

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Banco Central do Brasil.

No período de dezembro de 1997 a junho de 2008, as Operações de Crédito e Arrendamento Mercantil foram os componentes do ativo que mais cresceram – uma ampliação de 1.410%. A carteira de TVM é composta, principalmente, por títulos públicos. Em junho de 2008, a participação desses títulos atingiu 81,9%, contra 88,9% em dezembro de 2007. Desde 2004, esse percentual vem decrescendo (Gráfico I.8.5).

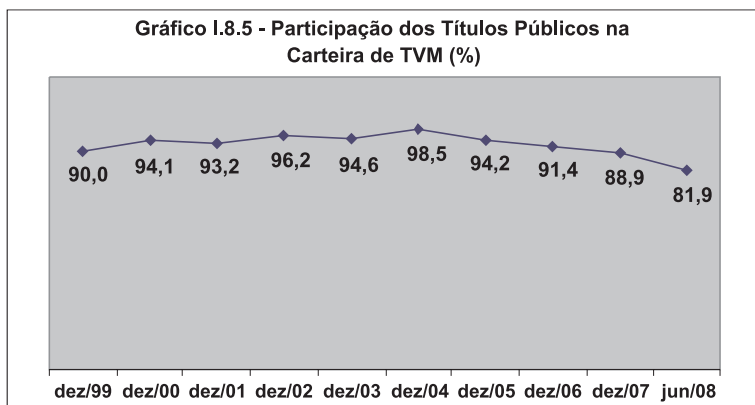
O comportamento das Receitas de Intermediação Financeira foi semelhante. As receitas originárias das Operações de Crédito e Arrendamento Mercantil representaram 74,6% do total das receitas no primeiro semestre de 2008. A participação dessas operações vem crescendo significativamente, enquanto as receitas decorrentes das Operações com TVM vêm diminuindo sua participação, desde 2002, atingindo 19,4% em junho de 2008 (Tabela I.8.6).

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Banco HSBC.

Tabela I.8.6 – Composição das Receitas de Intermediação Financeira (em %)

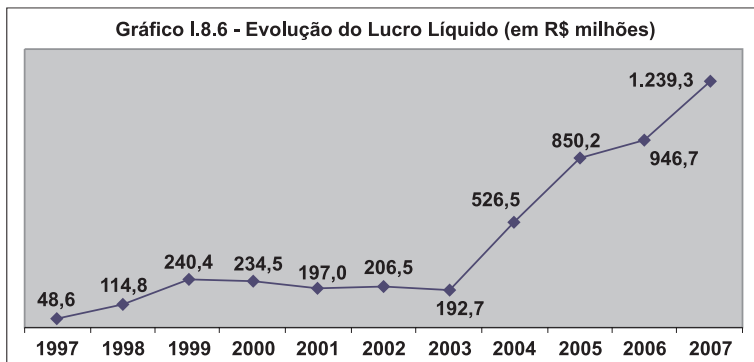
Data	Op. Crédito e Arrend. Merc.	Operações com TVM	Outros[1]	Total (em R$ bilhões)
1997	39,8	52,0	8,2	1,5
1998	34,5	58,9	6,6	2,8
1999	39,9	51,6	8,5	3,3
2000	54,4	42,7	2,9	3,6
2001	55,7	50,1	-5,8	4,3
2002	59,5	47,8	-7,3	4,7
2003	61,1	17,4	21,5	5,6
2004	69,4	19,6	11,0	7,2
2005	66,5	24,5	9,0	10,0
2006	68,6	24,1	7,3	10,7
2007	72,8	21,9	5,3	11,3
1ºS 2008	74,6	19,4	6,0	6,5
Cresc. (%)	1.251,1	211,1	378,6	653,3

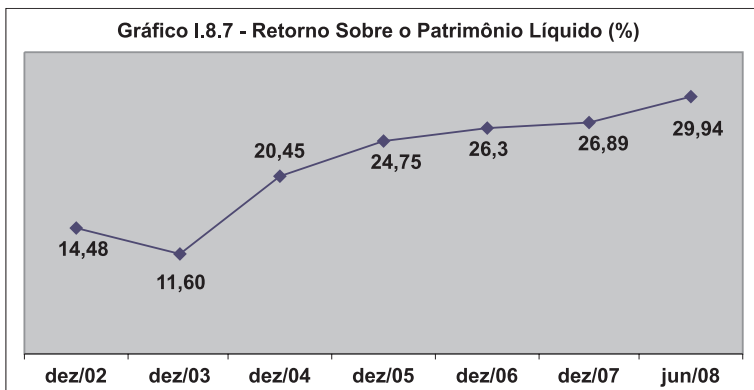
1) Inclui Operações com Instrumentos Financeiros Derivativos, Operações de Câmbio e Aplicações Compulsórias.

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Banco Central do Brasil.

Resultados

O HSBC Bank Brasil obteve lucro líquido de R$ 1,24 bilhão em 2007, o maior resultado desde o início de suas operações no país,

em 26 de março de 1997, representando um crescimento de 31% em relação a 2006 (Gráfico I.8.6). Desde 2004, o lucro do banco vem crescendo significativamente, sendo que, no primeiro semestre de 2008, o lucro líquido foi de R$ 769 milhões. O crédito foi o grande impulsionador dos resultados positivos da instituição.

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Banco Central do Brasil.

O Retorno sobre o Patrimônio Líquido, por sua vez, foi de 29,94% em junho de 2008, sendo que, desde 2004, a instituição mudou seu patamar de retorno, mantendo-se com um desempenho anual acima de 20% (Gráfico I.8.7).

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Banco HSBC.

Essa alteração foi resultado do direcionamento ao mercado de crédito ao consumidor, suportado pelas aquisições da Losango, Valeu e Credimatone.

Tendências recentes

A principal estratégia da instituição é ampliar a carteira de crédito com garantia, principalmente consignado, veículos e imóveis. No final de 2007, a participação desse tipo de crédito na carteira total foi de 50%, sendo que o HSBC pretende aumentar esse percentual para 60% (*Valor Econômico*, 11/12/2007). A forte expansão do mercado de crédito veio acompanhada da ampliação dos prazos, que chegaram a níveis inéditos para o financiamento do consumo. Em 2006, o HSBC foi o primeiro banco a lançar o prazo de amortização de 72 meses (*Valor Econômico*, 30/10/2007).

O segmento de pequenas e médias empresas também tem grande importância para o HSBC. A modalidade de antecipação de recebíveis tem sido utilizada pelo banco como forma de ampliar a atuação nesse nicho de mercado. Os riscos não são altos, já que a garantia é um ativo real, possibilitando que as taxas de juros para as empresas sejam menores. A instituição disponibiliza a antecipação de diversos ativos, além do desconto de duplicatas, como cheques, cartão de crédito e aluguéis. Para reforçar o segmento, o HSBC investiu em sistemas e em modelos de avaliação de riscos. Uma das principais inovações foi o sistema de desconto via internet, em que o banco cadastra todos os recebíveis das grandes empresas. Dessa forma, as pequenas empresas, fornecedoras de serviços para as grandes, podem escolher a data e as taxas de desconto desses recebíveis (*Valor Econômico*, 17/9/2007 (2)).

O HSBC também pretende investir no segmento de cartões. No início de 2008, o banco lançou um cartão que reembolsa o portador, sempre que utilizado em postos de combustível. Serão devolvidos ao cliente, na fatura, 3% das despesas. Para possibilitar a operacionalização desse produto, o HSBC fechou acordo com algumas redes de postos no país. Além do "HSBC Cartão Combustível", o banco

lançou, por meio da Losango, uma conta-corrente “popular” para as classes D e E, com cartão de débito da bandeira Visa e um título de capitalização.

A Losango foi a grande responsável pelo aumento da base de cartões do banco em 2007. Por meio de acordos da financeira com redes varejistas, foram emitidos 1,7 milhão de cartões, destinados, principalmente, a pessoas de menor renda, das classes C e D. Além disso, a financeira vendeu outros 1,4 milhão de cartões do banco. Como resultado, o Brasil foi o maior emissor mundial de cartões do HSBC (*Valor Econômico*, 4/1/2008).

Os cartões direcionados para empresas, chamados cartões corporativos, também vêm apresentando altas taxas de crescimento. O HSBC, que entrou no mercado de cartões corporativos em fevereiro de 2007, já emitiu 70 mil cartões. O banco pretende lançar novos produtos para o segmento, sendo que uma das possibilidades é disponibilizar para as empresas o cartão que reembolsa na fatura os gastos em postos de combustíveis, atualmente disponível somente para pessoas físicas (*Valor Econômico*, 7/1/2008).

Apesar da recente onda de fusões e aquisições verificada no Brasil, o HSBC pretende priorizar o crescimento orgânico. Para possibilitar esse crescimento, o banco se concentrará na faixa de menor renda, por meio da Losango. A iniciativa de bancarização do HSBC foi lançada em janeiro de 2008 e incluiu a criação da Conta Losango, que funcionará como uma conta-corrente acoplada à poupança (*Gazeta Mercantil*, 31/3/2008 (1)).

Em abril de 2008, o HSBC lançou um projeto de expansão da Financeira Losango, por meio do qual serão montados quiosques dentro de lojas de varejo com as quais a Losango já possui acordo no Crédito Direto ao Consumidor (CDC). A estratégia também inclui o aprofundamento no relacionamento com o cliente, focando produtos como cartão de crédito e Conta Losango, que permitem uma relação mais duradoura com o cliente, em detrimento dos empréstimos pessoais. O Nordeste tem sido a região em que a financeira mais cresce, mas a intenção é ampliar as operações para todos os Estados do país (*Valor Econômico*, 20/6/2008; *Valor Econômico*, 14/7/2008).

A instituição também está investindo no segmento de renda mais alta. O HSBC pretende ampliar a base de clientes desse segmento, por meio da abertura de agências exclusivas, chamadas Premier Centers. Somente nos Estados de São Paulo e Rio de Janeiro, serão abertas 67 agências (*O Globo*, 8/4/2008).

Atuação externa[28]

Com sede em Londres, a rede internacional do Grupo HSBC é composta por 10 mil escritórios em 86 países e por 312 mil colaboradores. O grupo atende mais de 128 milhões de clientes e possui ações cotadas nas Bolsas de Londres, Hong Kong, Nova York, Paris e Bermudas, com mais de 200 mil acionistas em cerca de cem países e territórios.

Em 2008, o grupo financeiro britânico liderou o ranking Forbes 2000 das maiores companhias do planeta. O índice anual examinou empresas de 26 setores de atividade em 60 países, classificando-as sob critérios de vendas, lucros, ativos e valor de mercado.

O grupo divide suas operações em cinco regiões: Europa, Hong Kong, Ásia (inclui a Austrália e os países do Oriente Médio), América do Norte e América Latina.

A região com maior participação na carteira de ativos da instituição é a Europa, seguida pela América do Norte, com participações de 50,4% e 20,8%, respectivamente. Somente a região de Hong Kong representa 15,3% dos ativos do grupo. As regiões que mais cresceram desde dezembro de 2004 foram Europa e América Latina (Tabela I.8.7).

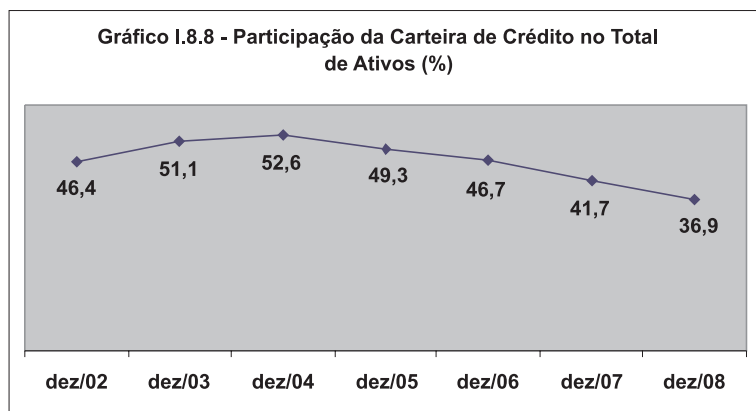
A participação da carteira de crédito nos ativos totais atingiu 36,9% em 2008, sendo que essa participação vem decrescendo desde 2005 (Gráfico I.8.8).

---

28 As regras contábeis inglesas se diferenciam, em alguns pontos, das regras brasileiras; entretanto, essa diferença não irá interferir nesta análise, uma vez que, para possibilitar a comparação, neste item serão adotados os critérios ingleses também para o Brasil.

Tabela I.8.7 – Distribuição Regional dos Ativos (%)

	dez./04	dez./05	dez./06	dez./07	dez./08	Cresc.
Europa	42,6	42,4	44,5	49,7	50,4	146,2
Hong Kong	17,6	15,7	16,4	14,3	15,3	80,7
Ásia	9,4	9,4	9,0	9,8	9,8	117,6
América do Norte	27,2	28,8	25,9	22,1	20,8	58,7
América Latina	3,2	3,7	4,2	4,1	3,7	142,3

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Grupo HSBC.

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Grupo HSBC.

Em 2008, a carteira de Empréstimos Pessoais representou 47,2% dos empréstimos totais do banco, sendo que os principais componentes dessa carteira têm sido as hipotecas residenciais e os cartões de crédito, com participações de 55,3% e 17%, respectivamente.

As regiões com maior participação na carteira de crédito do grupo são Europa e América do Norte, que, em 2008, atingiram participações de 45,7% e 27,5%, respectivamente. Entretanto, a região que apresentou maior crescimento da carteira de crédito desde 2004 foi a América Latina, com uma ampliação de 169,5% (Tabela I.8.8).

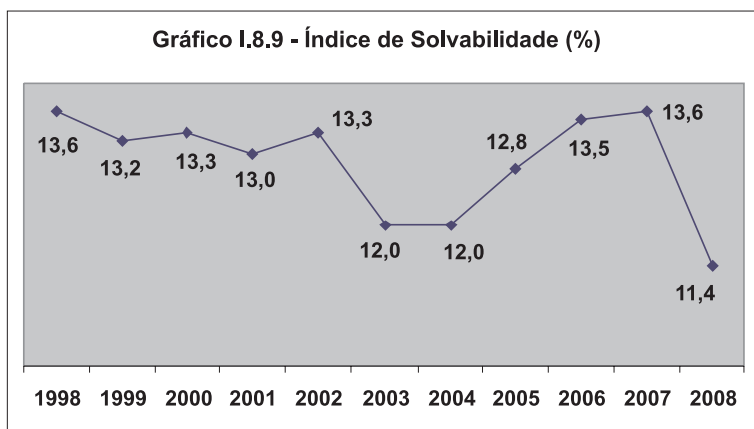
Em 2008, todas as regiões, exceto a América do Norte, registraram crescimento da carteira de crédito, com destaque para os empréstimos para clientes comerciais.

Tabela I.8.8 – Distribuição Regional da Carteira de Crédito (%)

	dez./04	dez./05	dez./06	dez./07	dez./08	Cresc.
Europa	41,3	42,2	45,2	46,1	45,7	53,5
Hong Kong	11,7	11,3	9,7	9,1	10,7	27,1
Ásia	9,0	9,5	9,0	10,4	11,6	78,0
América do Norte	35,7	34,1	32,0	29,5	27,5	6,7
América Latina	2,3	2,9	4,1	4,9	4,5	169,5

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Grupo HSBC.

A cultura de gerenciamento do risco de crédito do Grupo HSBC é aplicada em todos os países e regiões onde atua e tem como objetivo minimizar as perdas de crédito e aumentar o retorno sobre o risco ajustado.

O Índice de Solvência da instituição atingiu 11,4% em 2008, o menor desde 1998, entretanto está acima do mínimo exigido, de 8% (Gráfico I.8.9).

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Grupo HSBC.

Com relação ao Índice de Eficiência, verificou-se um aumento significativo em 2008, provocado, principalmente, pelo baixo desempenho da América do Norte. As regiões com maiores Índices de Eficiência são Europa e América Latina; entretanto, há uma

tendência de queda, verificada desde 2004. A região de Hong Kong apresentou os menores índices no período (Tabela I.8.9).

As regiões que mais têm contribuído para o resultado do grupo são Europa, Hong Kong e América do Norte. Entretanto, em 2007 e 2008, o baixo desempenho da América do Norte afetou negativamente o lucro do HSBC (Tabela I.8.10).

Tabela I.8.9 – Índice de Eficiência (%)

	2004	**2005**	**2006**	**2007**	**2008**
Europa	64,0	60,8	60,1	59,9	52,4
Hong Kong	35,8	38,2	38,0	33,4	38,8
Ásia	54,8	55,1	52,8	47,4	48,6
América do Norte	43,4	44,8	47,1	46,3	94,1
América Latina	62,9	60,0	61,0	58,3	57,0
Total	51,6	51,2	51,3	49,4	60,1

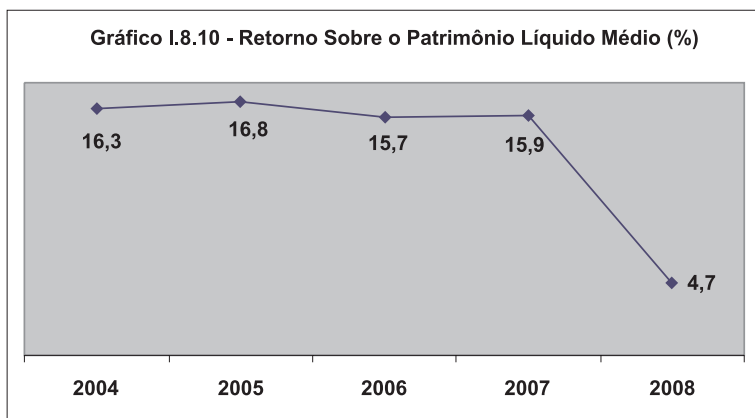
Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Grupo HSBC.

Tabela I.8.10 – Participação no Lucro Antes dos Impostos (%)

	2004	**2005**	**2006**	**2007**	**2008**
Europa	30,4	30,3	31,5	35,5	116,7
Hong Kong	25,5	21,5	23,5	30,3	58,7
Ásia	9,8	12,3	16,0	24,8	69,5
América do Norte	27,8	28,2	21,1	0,4	-166,8
América Latina	6,5	7,7	7,9	9,0	21,9
Total	18.943	20.966	22.086	24.212	9.307

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Grupo HSBC.

O bom desempenho do HSBC Brasil em 2007, consequência do crescimento da carteira de crédito, adicionado ao encolhimento da instituição nos Estados Unidos, por conta da desaceleração da economia americana, fez com que a participação brasileira no resultado mundial do banco aumentasse de 1,9% em 2006 para 3,6% em 2007. A meta é que em cinco ou dez anos ela chegue a 5%, e que a participação da América Latina suba dos atuais 9% para 12% (*Valor Econômico*, 11/12/2007).

O Retorno sobre o Patrimônio Líquido Médio acompanhou o desempenho do lucro com uma queda de 15,9% em 2007 para 4,7% em 2008 (Gráfico I.8.10). Essa queda foi provocada, principalmente, pelos resultados negativos da América do Norte.

Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do *site* do Grupo HSBC.

O baixo desempenho da América do Norte em 2007 e 2008 foi consequência, principalmente, do aumento, desde 2006, da inadimplência nas operações da Holsehold Internacional, especializada em financiar compras de imóveis por clientes de alto risco de crédito nos Estados Unidos (*Valor Econômico*, 4/3/2008 [2]).

A partir das perdas verificadas na América do Norte, a instituição chegou à conclusão de que a concessão de empréstimos pessoais diretos em grande escala e de forma indiscriminada não é viável. O HSBC, então, adotou a estratégia de suspender esse tipo de empréstimo, com exceção dos cartões de crédito, e de fechar as unidades que eram responsáveis por sua concessão na América do Norte.

Por outro lado, o HSBC reconhece que os países em desenvolvimento estão crescendo mais rápido do que as economias desenvolvidas. Nesse sentido, o banco tem focado os mercados emergentes, principalmente na Ásia. A meta, anunciada em 2008, é obter 60% do lucro em mercados emergentes (*Valor Econômico*, 4/8/2008).

Em 2007, seguindo essa estratégia, o HSBC adquiriu 51,02% de participação no Korea Exchange Bank (KEB), o sexto maior banco da Coreia do Sul (*Valor Econômico*, 3/9/2007 [3]). Em 2008, adquiriu operações do The Chinese Bank, em Taiwan, e do IL&FS Investsmart, na Índia. Também anunciou a aquisição do Bank Ekonomi, da Indonésia.

A instituição considera que a atividade na Ásia é muito mais antiga e consolidada e que os países asiáticos crescem mais rapidamente do que os países da América Latina. Entretanto, a estratégia de avançar entre os emergentes também inclui a América Latina. Em 2006, o HSBC comprou o Banistimo, do Panamá, com presença em cinco outros países da região, além de ter adquirido a operação da Banca Nazionale del Lavoro, da Argentina. A instituição também adotou a estratégia de crescimento orgânico, por meio da criação de um novo banco no Peru (*Valor Econômico*, 4/3/2008 (2)).

No Brasil, o HSBC vem crescendo a uma velocidade suficiente para manter sua participação de mercado entretanto, segue como o de menor volume de negócios entre as grandes instituições de varejo.

A bancarização é foco da estratégia de crescimento orgânico em países em desenvolvimento. Em Hong Kong, por exemplo, a cada quatro habitantes, três têm conta no HSBC (*Gazeta Mercantil*, 31/3/2008 [2]).

A América Latina oferece muitas possibilidades de crescimento orgânico, uma vez que o HSBC estima que dois terços da população da região, localizados principalmente no México e no Brasil, não são bancarizados (*Valor Econômico*, 18/4/2008).

SOBRE O LIVRO

Formato: 14 x 21 cm
Mancha: 23,7 x 42,5 paicas
Tipologia: Horley Old Style 10,5/14
1ª edição: 2009

EQUIPE DE REALIZAÇÃO

Coordenação Geral
Marcos Keith Takahashi